

CENTRE AGRO-ENTREPRISE
Mali Sustainable Economic Growth

RAPPORT ANNUEL : QUATRIEME ANNEE (2001 – 2002)
Contract No. 624-C-00-98-00012-00

Remis à:
U.S. AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT

Par:
CHEMONICS INTERNATIONAL INC.
1133 20th Street NW
Washington, DC 20036
Rue 124, Porte 310, Korofina Nord
BP 34, Bamako, Mali

et

Winrock Inc

Fintrac Int

SECTION I

INTRODUCTION

Le présent rapport, présente le bilan des activités du Centre Agro Entreprises (CAE) durant la période d'octobre 2001 en septembre 2002. Les activités menées lors de cette quatrième année du Centre ont permis de renforcer celles entamées depuis le démarrage du projet. A cet effet, l'accent a été mis sur :

1. L'appui conseil aux agro entreprises et le renforcement des relations avec les institutions financières nationales et internationales, en vue de favoriser le financement des unités agroalimentaires ;
2. La promotion des résultats des tests de démonstration et projets pilotes ;
3. La promotion des modèles de projets pilotes conçus pour le développement des filières agroalimentaires ;
4. Enfin, la promotion commerciale (prospection et tests de marchés) des produits agroalimentaires dans le but d'accroître le volume des exportations.

La priorité a été accordée pour cette quatrième année aux activités de *développement des entreprises*. C'est ainsi que les agro entreprises dans les trois filières traditionnelles : céréales, élevage et produits alternatifs, en particulier les fruits et légumes et le karité ont bénéficié des appuis du Centre pour le développement de leurs affaires. Parallèlement, d'autres activités transversales comportant les volets formation-communication – information et l'amélioration de l'environnement de l'agro business et l'appui conseil en matière de gestion et financement ont permis de lutter contre certaines contraintes pour que les agro entrepreneurs puissent mieux exploiter les opportunités de développement de leurs affaires.

Des plans d'affaires ont été élaborés au profit de futurs promoteurs de projets afin de créer des liens de collaboration entre eux et les institutions financières. D'autres part, la formation des agro entrepreneurs a été poursuivie. Cependant, à l'image de la troisième année, l'accent a été mis sur le renforcement des capacités des entrepreneurs dans les domaines des techniques de production et technologies de transformation. Toutefois, quelques formations plus génériques en gestion comptabilité ont été assurées auprès de certains groupes bien ciblés comme les investisseurs privés à l'Office du Niger.

En matière d'amélioration de l'environnement de l'agro business, la collaboration avec l'IER et les associations de professionnels comme l'APCAM, la FEBEVIM, etc. a été poursuivie. Le Centre a par ailleurs, appuyé financièrement et techniquement l'animation du *Comité de Pilotage* pomme de terre de Sikasso en vue de mieux analyser les contraintes des trois segments de la filière (production, conservation, commercialisation). Ainsi, quatre ateliers ont été tenus et ont abouti à l'élaboration et l'adoption en septembre 02 d'un *Plan d'Action* de promotion de la pomme de terre au Mali.

Le rapport comporte les chapitres suivants :

1. Le premier chapitre traite du point d'exécution des activités de développement des filières ;
2. Le deuxième chapitre évoque les activités transversales dans les domaines de l'Information/Formation et le Développement des entreprises ;

3. Le troisième chapitre traite des activités d'amélioration de l'environnement de l'agro business ;
4. Le quatrième chapitre présente le point d'évolution des dépenses du Fonds de partenariat ;
5. Le dernier chapitre traite du suivi et de l'évaluation des activités.

SECTION II

ACTIVITES DE DEVELOPPEMENT DES FILIERES AGROALIMENTAIRES

Les produits agroalimentaires qui ont fait l'objet, lors de la 3^{ème} année, d'appuis dans le cadre de programmes intégrés de développement des filières sont les suivants :

- Filière élevage : commerce du bétail sur pied et aliments bétail/volaille.
- Filière fruits et légumes et produits alternatifs : la mangue, la pomme de terre et l'échalote ;
- Filière céréales : le riz, le maïs et le mil/sorgho.

Au-delà de ces produits agroalimentaires, le dispositif de Services de Soutiens aux Entreprises (SSE) de l'Unité Développement d'Entreprises a permis de prendre en charge les dossiers de création ou de développement des entreprises (Plans d'affaires) qui traitent d'autres produits appelés Nouvelles opportunités comme le Karité, le Miel, le Lait, le Pois sucré, etc.

2.1 - Recherche de nouvelles opportunités pour les produits d'élevage :

L'absence d'une alimentation adéquate toute l'année reste la contrainte majeure qui freine l'exploitation commerciale du cheptel national. L'inexistence d'une filière commerciale pour la production des aliments composés de qualité empêche les producteurs de pouvoir résoudre cette contrainte et par la suite de faire face à une demande croissante pour les produits d'origine animale de qualité au niveau national et sous régional. Voici la problématique à laquelle le programme du CAE pour la filière élevage s'est intéressé depuis quatre ans.

La stratégie adoptée par le CAE pour faire face à cette problématique a été basée sur le développement des entreprises avec deux composantes essentielles à savoir le développement de la demande pour les aliments de qualité et le renforcement de l'offre à travers un programme d'appui - conseil destiné aux fabricants d'aliments animaux. Au début, le programme a mis un accent particulier sur le renforcement de la gestion des entreprises de production - transformation et le développement des circuits formels de commercialisation orientés vers les marchés structurés au niveau national et sous régional.

Le programme du CAE pour la filière élevage a été axé depuis quatre ans sur le développement commercial de la sous filière aliment animal qui demeure un facteur clé et stratégique pour moderniser et accroître la valeur ajoutée du secteur élevage et, à moindre mesure, du secteur céréalier. C'est pour cette raison que le développement de cette sous filière a été la voie privilégiée du CAE pour promouvoir l'investissement et le développement des entreprises du secteur afin d'accroître leur productivité et leur compétitivité pour les marchés nationaux et sous régionaux.

En effet, la stratégie du programme a mis un accent particulier dans un premier temps sur le renforcement technique en alimentation animale et en gestion des entreprises de production animale afin de développer le marché national pour les aliments composés de qualité, destinés à une production bien ciblée telle que l'embouche, la production laitière et l'aviculture. Le raisonnement était de capitaliser une forte demande existant pour les aliments animaux de tout genre et la transformer progressivement en une demande bien

segmentée par type de production. Un deuxième aspect était de renforcer la capacité des éleveurs à bien gérer leurs unités de production afin de mieux maîtriser leurs coûts de production.

Celle-ci a été considérée essentielle pour développer une demande segmentée pour les aliments composés de qualité et par la suite promouvoir le développement commercial de la sous filière où jusqu'à présent l'Aliment Bétail HUICOMA a été considéré comme la référence de base par les éleveurs.

A cet égard, le programme d'élevage pour l'année 2000 – 2001a mis un accent particulier sur une gestion rigoureuse des aliments de qualité par les entreprises d'embouche ciblées et le développement des circuits formels de commercialisation orientés vers les marchés structurés au niveau national et au niveau sous régional. Les activités ont porté sur un renforcement de la gestion technique, financière et commerciale pour que ces unités puissent être mieux capables de gérer leurs coûts de production et faire face à une demande croissante pour les produits d'origine animale de qualité au niveau national et sous régional. L'objectif à moyen terme était de créer les groupements professionnels qui sont crédibles auprès des partenaires commerciaux et financiers.

En terme technique, les démonstrations ont clairement prouvé que l'aliment équilibré avait la potentialité de produire un gain moyen quotidien beaucoup plus élevé qu'une ration traditionnelle, y compris l'Aliment HUICOMA. Mais, sur le plan économique, les marges bénéficiaires avaient la tendance d'être plus élevées pour la ration traditionnelle à cause d'une utilisation trop élevée d'aliment équilibré et dans plusieurs cas, une stratégie de vente collective qui n'avait pas permis de valoriser les animaux bien engraisés. Malgré ces points faibles, tous les producteurs ont bien apprécié la performance d'aliment équilibré et ont exprimé leur intérêt de s'en procurer l'année prochaine.

Les activités de l'année dernière nous ont permis de créer un noyau de professionnels convaincus sur les avantages zootechniques et économiques des rations équilibrées et de leur montrer les voies et moyens pour mieux maîtriser les coûts de production et pour maximiser les marges bénéficiaires à travers la vente des animaux à la qualité. En effet, nous avons démystifié la notion que l'aliment bétail HUICOMA est la seule option pour les producteurs à bien engraisser leurs animaux et que la commercialisation n'est pas un exercice hasardeux. De plus, les efforts de formaliser et de mettre en place un dispositif adapté de gestion technique et financière (plan d'affaire) par les groupes de producteurs (coopérative et association) ont commencé à porter les fruits notamment dans le renforcement du dialogue et du partenariat entre ces groupements professionnels et les partenaires financiers.

En ce qui concerne la problématique du contrôle de qualité, on a clarifié et précisé les problèmes majeurs liés à la mauvaise qualité – nutritionnelle et sanitaire – des ingrédients utilisés dans la fabrication d'aliment volaille. Suite à la première phase du programme test sur le contrôle de qualité d'aliment volaille, les aviculteurs cibles ont demandé que ces résultats soient diffusés et utilisés comme une base pour l'élaboration d'un dispositif pour le contrôle de qualité de ces ingrédients, aussi bien que des rations composées mises en vente sur le marché national.

Suivant la logique de la stratégie évoquée ci-dessus, le programme de l'année quatre du projet a mis un accent sur :

- **Le développement du marché des aliments animaux de qualité, mais avec les appuis au côté des fabricants d'aliment au lieu des éleveurs ;**

- **La conclusion du programme sur le contrôle de qualité d'aliment volaille, afin de faire les recommandations sur la mise en place des normes et les standards pour l'aliment volaille commercialisé sur le marché national ;**
- **La mise en œuvre d'un programme de politique sectoriel orienté sur le développement et la diversification des marchés d'exportation des produits d'élevage ;**
- **L'élaboration et le démarrage d'un programme médiatique conjoint, MDRE-SEG-CAE, pour sensibiliser et diffuser les résultats des efforts conjugués sur l'alimentation animale et la gestion des coûts de production et le contrôle de qualité des aliments commercialisés et finalement ;**
- **Les appuis techniques destinés aux entreprises de fabrication d'aliment bétail / volaille à travers le programme SSE ou individuellement.**

2.1.1 : Développement de la sous Filière Aliment Bétail / Volaille

A. Développement du Marché d'Aliment Bétail Composé de Qualité



Nouvel Aliment d'Embouche avec étiquette

La production locale d'un nouvel aliment équilibré pour l'embouche bovine et ovine selon une formulation de base de céréale, est la suite logique des tests de démonstration qui ont été conduits en l'An 3 du projet dans les Régions de Ségou, Mopti et Sikasso avec un aliment importé. Cette année l'activité a été focalisée sur la fabrication et la vente d'un nouvel aliment d'embouche à travers un opérateur économique de Ségou (la COPRAAV)¹. Dans ce cadre, le CAE a fourni un appui technique pour la formulation et le conditionnement du nouvel aliment et l'élaboration et la mise en œuvre d'un programme de marketing et de promotion commerciale.

L'objectif était de capitaliser les résultats de l'année dernière relatifs à l'adoption des nouvelles pratiques d'alimentation démontrées aux emboucheurs et un engraissement plus rapide suite à l'utilisation d'une ration équilibrée de qualité. Pour ce faire, le programme de cette année a été axé sur la mise sur le marché local d'un nouvel aliment de qualité à un prix très compétitif. Cette approche a permis de tester le marché actuel des aliments animaux en terme de capacité de segmentation (demande des aliments pour une production bien ciblée), en terme de la relation prix - compétitivité et de renforcement de la concurrence sur le marché aliment bétail qui est actuellement monopolisé par Huicoma avec son Aliment Bétail, qui est loin d'être en réalité un aliment équilibré.

Dans le cadre de ce programme, le CAE a apporté un appui technique orienté sur le développement et la fidélisation de la clientèle. Cet appui a mis un accent particulier sur l'élaboration et la mise en application d'un appui – conseil du fabricant destiné à sa clientèle sur l'utilisation efficace du nouvel aliment – nouvelles pratiques d'alimentation, une meilleure gestion de l'alimentation et une meilleure planification de la commercialisation. Les actions ont été réalisées en tenant compte de l'amélioration de la qualité du nouvel

¹ Les fabricants d'aliments de Ségou et Sikasso ont été sollicités à participer à cette activité, cependant seul la COPRAAV de Ségou a exprimé son intérêt.

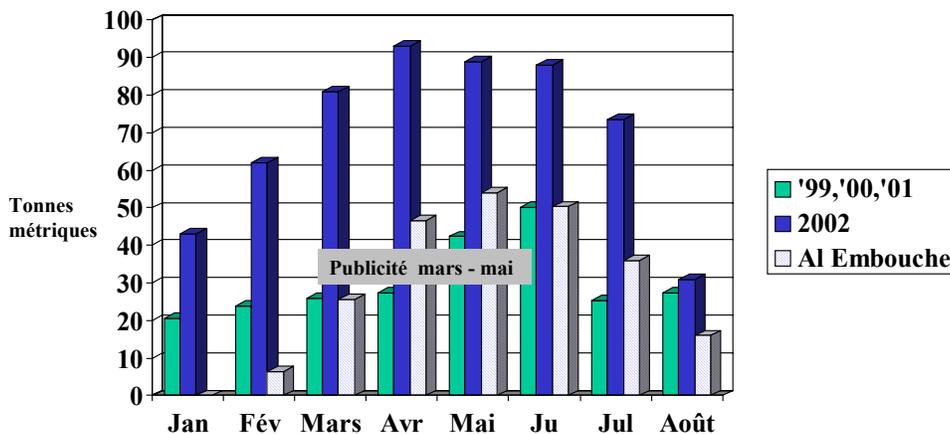
aliment, de son conditionnement et sa promotion publicitaire. L'objectif était de renforcer l'image professionnelle de l'entreprise.

En collaboration avec l'IER, une formulation a été développée en utilisant les matières premières disponibles localement. Cette formulation à base du maïs était comparable à la ration importée des USA et utilisée l'année dernière dans les essais de démonstration. Sur le plan commercial, le CAE a appuyé la COPRAAV pour la mise en place d'une politique de vente très agressive afin de concurrencer l'aliment bétail HUICOMA.

En ce qui concerne la qualité de l'aliment, la COPRAAV a contrôlé sa composition grâce à des analyses faites par le Laboratoire de Nutrition Animale de l'IER de Sotuba. Ce programme a été soutenu par le CAE. Le conditionnement d'aliment a été amélioré par un emballage de marque fait par EMBAL-Mali et par un système d'étiquetage qui a porté non seulement sur la composition de l'aliment, mais aussi sur un avis général concernant l'utilisation du produit.

En effet, plus que 180 tonnes du nouvel aliment ont été fabriquées et vendues pendant la période allant de février au mois de juin 02, une quantité qui a nettement dépassé la prévision de 115 tonnes prévues². De plus, il est intéressant de noter que le niveau de vente de l'aliment bétail³ que la COPRAAV a toujours fabriqué et vendu, a été plus élevé pendant cette période par rapport aux trois années précédentes. (voir Figure N°. 1, ci-dessous).

Figure N°. 1: Vente d'Aliment Bétail* de la COPRAAV
(moyenne des années 1999,2000 et 2001 par rapport de l'année 2002)



* Aliment Bétail à base des sous produits industriels
Al. Embouche - nouvel aliment à base de maïs

La figure n°1 illustre que le niveau de vente d'aliment bétail traditionnel de la COPRAAV en l'année 2002 était plus élevé, pour toute la période allant de janvier en août par rapport au niveau moyen pour les trois années précédentes. Au début de cette période, ce niveau élevé de vente pourrait être expliqué par l'impulsion que la CAN 2002 a donné à la production de

² A la date de 30 septembre plus que 220 tonnes d'aliment embouche ont été produites et vendues

³ Cet aliment, constitué à base des produits sous-industriels, a une valeur nutritive nettement inférieure que celle du nouvel aliment d'embouche, mais vendu à un prix environ 35% moins cher que le nouvel aliment.

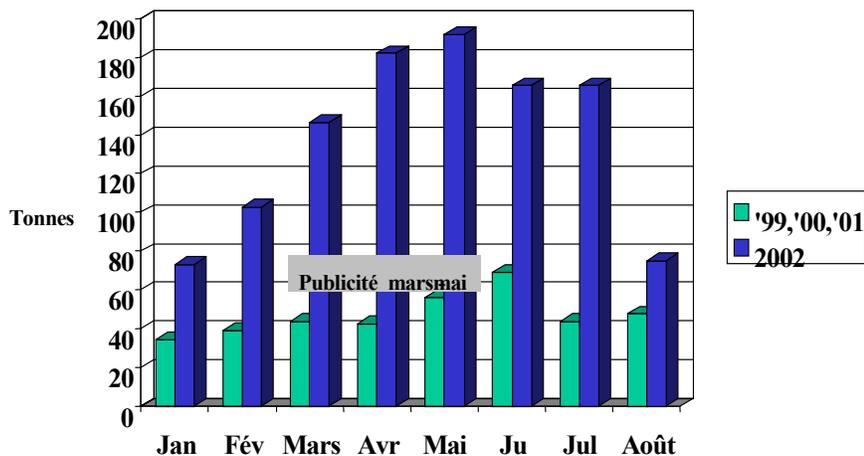
viande à travers les unités d'embouche. Mais, le niveau de vente a continué à monter bien après la CAN qui suggère qu'il y ait d'autres facteurs incitatifs.

Depuis le mois de février, la COPRAAV a commencé à fabriquer et vendre le nouvel aliment d'embouche. Cette activité a été soutenue par le CAE à travers, d'autres appuis, un programme médiatique pour la promotion du nouvel aliment d'embouche, aussi bien que pour la COPRAAV en tant que fabricant professionnel des aliments animaux. Les spots publicitaires, les microprogrammes et les magazines ont été diffusés par les radios locales et par la télévision nationale. Sans nul doute, ce programme a permis aux professionnels du secteur et aux emboucheurs en particulier, de connaître la COPRAAV et toute la gamme de ses produits. Avec le résultat que la COPRAAV a connu, une augmentation générale de la vente de ses produits, incluant l'aliment volaille (voir Figure N°. 2, ci-dessous).

Un autre facteur contribuant à la croissance de vente des aliments composés était la mise en place des points de vente supplémentaires par la COPRAAV dans la ville de Ségou, ainsi qu'à Koutiala et à Bamako. Cette disposition a été prise par la COPRAAV, dans le cadre de sa nouvelle politique commerciale incitée par le programme de mise sur le marché du nouvel aliment d'embouche.

Pendant l'exécution du programme, on a été confronté à plusieurs problèmes, notamment l'augmentation du prix des céréales sur le marché local. Cette flambée de prix du maïs, qui était la matière première de base du nouvel aliment, a monté de 135 FCFA à 175 FCFA/kg pendant la période allant de janvier en juin 2002. Ce qui a imposé à la COPRAAV une augmentation de prix de 4.800 FCFA par sac de 50 kg à 6.250 FCFA à partir de la deuxième quinzaine du mois de juin.

Figure N°. 2 : Vente des Aliments Composés par la COPRAAV



(moyenne des années 1999, 2000 et 2001 par rapport à l'année 2002, tous produits confondus)

Malgré cette augmentation du prix les producteurs, ont continué d'acheter l'aliment. En juin, le niveau de vente de nouvel aliment a commencé à baisser. Cet effet est expliqué par le fait, que les actions d'embouche diminuent vers les mois de juin – juillet, une période qui coïncide avec l'arrivée des pluies et les emboucheurs achètent moins d'aliment concentré. De plus, cette

période à connue un prix croissant du maïs et en conséquence un prix de vente croissant pour le nouvel aliment d'embouche, hors de porté de beaucoup d'éleveur.

Pendant cette période, le prix de vente de l'aliment bétail était de l'ordre de 70 FCFA par kilo par rapport à 120 FCFA par kilo pour le nouvel aliment d'embouche de COPRAAV. Cependant, malgré sa cherté, les producteurs / emboucheurs ont continué d'acheter le nouvel aliment, certainement grâce à sa meilleure performance par rapport à d'autres produits sur le marché.

Les enquêtes sur le terrain pendant les mois de juin – juillet chez les utilisateurs du nouvel aliment ont démontré que la plupart d'eux utilisent cet aliment, mélangé avec d'autres aliments de moindre qualité, en particulier l'aliment bétail traditionnel de la COPRAAV, pour l'embouche bovine / ovine, aussi bien que pour la production laitière.

Ces producteurs ont dit que c'est le prix élevé qui les empêche d'utiliser uniquement le nouvel aliment. Selon eux, cette ration mélangée donne une performance zootechnique assez bien, mais moindre coûteux qu'une ration unique du nouvel aliment. Ils ont dit aussi que si le prix du nouvel aliment pouvait être plafonné à 100 FCFA par kilo, ils seraient plus engagés à l'acheter, quel que soit le prix d'autres aliments actuellement sur le marché. Cette pratique pourrait avoir eu un impact important sur la vente d'aliment bétail traditionnel de la COPRAAV, qui était beaucoup plus élevée en 2002 par rapport aux trois années précédentes (voir Figure N°. 1, ci-dessus).

Ce programme de mise en marché d'un nouvel aliment de qualité a démontré les faits suivants :

- **Il y a une forte demande, pendant la saison traditionnelle d'embouche, pour un aliment de qualité ;**
- **Les producteurs sont prêts d'acheter les aliments de qualité à un prix plus élevé (plafonné à environ 100 FCFA par kg) par rapport à l'Aliment Bétail de HUICOMA ;**
- **Un bon conditionnement de l'aliment est beaucoup apprécié par les producteurs, surtout un système d'étiquetage qui démontre la composition nutritionnelle ;**
- **La stabilité du prix de l'aliment dans le temps est très important et à cet égard les fabricants d'aliment doivent :**
 - Mettre en œuvre un programme d'approvisionnement adéquat, afin de stabiliser les coûts des matières premières ;*
 - D'être en position de changer les formulations pour stabiliser, même réduire, le prix d'aliment pendant que sa valeur nutritionnelle reste inchangée ;*
- **Le savoir-faire en nutrition animale des producteurs est aussi élevé, mais en général ils manquent d'expérience (formation) pour gérer les coûts de production ; et**
- **Les producteurs doivent prendre les dispositions nécessaires pour stocker les aliments grossiers de qualité, afin de maximiser la performance des concentrés équilibrés et d'obtenir les rations plus économiques.**

A la lumière de ces résultats, il est proposé que la poursuite de ce programme pour la dernière année du projet mette un accent particulier sur la diffusion à grande échelle de ces résultats pour les professionnels organisés, c'est à dire les producteurs et les fabricants d'aliments animaux. De plus, le renforcement des structures d'encadrement décentralisées et de leurs partenaires (y compris les animateurs des radios locales) dans

le cadre de la communication, sensibilisation et vulgarisation doivent être pris en compte.

B. Développement de la Gestion des Entreprises

1. *Entreprises de Production des Aliments Composés de Qualité*

a) COPRAAV

Les appuis du CAE fournis à la COPRAAV dans le cadre de la mise en marché d'un nouvel aliment d'embouche, n'étaient pas limités seulement aux appuis techniques, mais ont abordé plusieurs aspects organisationnels et de gestion. Pour que les fabricants d'aliment puissent jouer leur rôle central dans le développement commercial de la sous filière, ils doivent structurer leurs entreprises pour assurer une prestation de service professionnelle et



Unité de Production : COPRAAV

Emballage d'Aliment : COPRAAV

adaptée aux besoins de leur clientèle. A cet égard, ils doivent veiller à développer les systèmes de gestion qui leur permettront de faire face à la demande actuelle et au fil du temps, promouvoir la segmentation de cette demande en produits alimentaires (rations composées) plus performants et mieux ciblés.



Pour ce qui concerne la COPRAAV, cette petite entreprise est actuellement gérée par un technicien qui a beaucoup d'expérience dans le secteur de l'élevage, surtout en production avicole. Il est très professionnel, connaît très bien le sous secteur aliment animal et techniquement est très compétent. Malgré qu'il ait fait plusieurs stages de formation en gestion, même à l'étranger, les problèmes liés à l'organisation et à la gestion l'empêchent de capitaliser sur ses points forts.

En premier lieu, il a besoin d'installer un système adéquat de comptabilité et nous l'avons aidé à élaborer un cadre général d'un tel système. Il a besoin aussi de mettre en place un système d'approvisionnement qui lui permettra d'économiser sur les achats des matières premières, afin de mieux stabiliser le prix de ses produits dans le temps. De plus, il a besoin d'améliorer la performance technique de sa chaîne de production, élaborer et mettre en place un programme de promotion commerciale et un système de suivi de la clientèle.

Dans le cadre de la mise en marche de cette activité, le CAE a fourni les appuis techniques et financiers pour le développement et la mise en œuvre d'un programme commercial, pour l'amélioration du conditionnement du produit fini et le contrôle de qualité en collaboration avec le Laboratoire de Nutrition Animale de l'IER et du Laboratoire Central Vétérinaire.

L'appui du CAE fourni à la COPRAAV dans le cadre de l'amélioration de la gestion de l'entreprise a illustré l'importance qui devrait être accordé à ce domaine, afin de consolider dans le temps les résultats techniques obtenus. La mise en marché du nouvel aliment a permis à la COPRAAV d'être connue comme un acteur important et innovatrice dans le développement commercial de la sous filière aliment animal et suite à plusieurs rencontres initiées par le CAE avec le promoteur et sa banque (BNDA – Ségou), la COPRAAV a continué à bénéficier d'une ligne de crédit. *Cependant, pour que la COPRAAV puisse capitaliser sur cette réussite, elle a besoin d'un partenaire(s) financier afin de moderniser ses infrastructures, renforcer sa gestion et mettre en œuvre une stratégie commerciale renforcée.*

Malgré que le CAE, depuis deux ans, ait travaillé avec OIKOCREDIT et le PFUS pour la mise en œuvre d'un programme d'investissement – modernisation pour la COPRAAV, à ce jour ces efforts n'ont pas permis d'aboutir sur des résultats concrets. En conséquence, plus d'effort doit être déployé par le CAE pour identifier une stratégie d'investissement adéquate et les partenaires financiers à l'appui, afin d'assurer un développement futur de la COPRAAV.

L'appui à la gestion du CAE a eu les résultats suivants :

- La vente de tous les aliments produits par la COPRAAV a augmenté de plus de 4-fois en 2002 par rapport à la vente moyenne pour les trois années précédentes ;
- La COPRAAV a amélioré le conditionnement de tous ses produits ;
- Certains clients de la COPRAAV ont demandé à ce que un aliment équilibré pour la production laitière soit mis sur le marché;
- Le partenariat avec la BNDA de Ségou a été renforcé d'avantage et elle continue à bénéficier d'une ligne de crédit renouvelable pour son fonctionnement ;
- Le gérant s'est engagé à améliorer le système de comptabilité ; et
- Les besoins clés pour le développement futur de l'entreprise (système d'approvisionnement, de comptabilité, de marketing et de production – conditionnement) ont été clairement démontrés au gérant et il s'est engagé à les prendre en compte dans son plan d'affaire qui est en cours de révision.

b) La FAMAB & La SANA

La FAMAB, Fabrique Malienne d'Aliment Bétail, a été créée par la Société N'Diaye et Frères en 2000 à Koutiala avec la collaboration de Belisle Inc., Québec, Canada. Cette



ultramoderne unité, totalement informatisée, avec une capacité de production de 8 tonnes / heure, est en voie de finition avec un investissement estimé à environ 1,5 millions dollars (EU). En plus, les promoteurs compte installer une chaîne d'extraction d'huile (grain de coton, sésame, arachide, etc.) qui en principe devrait fournir une partie de la matière première pour la production d'aliment bétail / volaille.

Depuis quelques mois, le CAE a commencé à travailler avec les promoteurs de la FAMAB. Cette collaboration a mis un accent particulier sur la mise en place d'un système d'approvisionnement en matière première, la formulation des rations qui va permettre la production des aliments équilibrés à moindres coûts et le développement d'une stratégie commerciale pour les produits finis. A ce moment, les promoteurs sont en train d'élaborer un plan d'affaire qui donnera un cadre technique et économique pour le contenu des activités futures envisagées dans la collaboration entre la FAMAB et le CAE.

La FAMAB - Koutiala

La SANA, la Société Africaine de Nutrition Animale, est une deuxième unité commerciale de production d'aliment bétail / volaille en cours de création au Mali. Cette unité sera installée à Fana, environ 100 km de Bamako sur la route de Ségou. La pose de la première pierre de cette unité a été faite en 2001 et depuis lors les promoteurs ont été en train de boucler le financement.

A cet égard, le CAE a reçu une mission de la BOAD en 2001 dans le cadre du financement de cette unité. Les rencontres ont porté sur les avis techniques et économiques du CAE sur ce projet. En plus, la mission a demandé une copie de l'étude de faisabilité qui a été faite par le CAE dans le cadre de la création d'une usine de production d'aliment bétail / volaille. Plusieurs mois après ces rencontres, la BOAD a décidé de financer une part du capital de ce projet, un financement conditionné à l'approbation du complément de financement par un pool bancaire à Bamako. Actuellement, les promoteurs viennent de signer la convention du prêt avec la BOAD pour un montant de plus que 600.000.000 FCFA. Il reste à boucler le financement du projet avec le pool bancaire piloté par la BNDA, qui apparemment est en bonne voie.

Avec la mise en fonction de ces deux unités de production, le sous secteur aura la capacité de produire au moins 150,000 à 200,000 tonnes d'aliment composé de qualité (tout type d'aliment confondu) par an quand ils arrivent en production prévue. Selon les estimations du CAE, cette production peut largement couvrir la demande actuelle des unités semi-intensive de production pour la viande, le lait, les œufs et les poulets de chair. Cependant, il est important de noter que la rentabilité de ces usines reposera sur la mise en place d'un système de gestion très rigoureuse, incluant les réseaux d'approvisionnement en matière première et de commercialisation bien développés et rodés, afin de faire face, à une demande étalée sur les zones principales d'élevage intensive. Compte tenu de ces faits, le démarrage des activités de ces unités n'est pas réalisable à court terme.

Par contre, il existe déjà quelques petites unités de production d'aliments animaux, gérés par les promoteurs qui connaissent bien le secteur et qui ont une certaine expertise à la matière. De plus, il y a d'autres promoteurs qui ont fait appelle au CAE pour les aider à monter un plan d'affaire pour la création des petites unités de production d'aliment bétail / volaille (voir le programme SSE, ci-dessous). Ce créneau est une cible importante dans la stratégie du CAE pour le développement commerciale de la sous filière aliment animal pour plusieurs raisons à savoir :

- Très souvent, les promoteurs des PME ont le savoir-faire et la connaissance pratique qu'il faut pour opérer efficacement dans le secteur ;

- **Le démarrage d'une PME ne demande pas forcément beaucoup d'expérience en gestion d'entreprise, qui est le cas pour la plupart des promoteurs ;**
- **Sur le plan géographique, il est plus facile et plus sécurisant pour les producteurs d'avoir plusieurs PME que de mettre en place et de gérer efficacement un réseau de commercialisation / distribution étalée sur plusieurs régions pour une ou deux grandes entreprises ;**
- **Compte tenu de l'état de développement actuel de la sous filière, la promotion des PME va pouvoir promouvoir l'installation de la concurrence dans la sous filière d'une façon plus effective que dans une situation de quasi-monopole ;**
- **Les PME ont la potentialité de répondre mieux aux besoins spécifiques des producteurs en fonction de la disponibilité locale des ressources alimentaires ;**
- **En général, les promoteurs des PME sont plus ouverts aux conseils techniques et financiers que ceux qui gèrent les grandes entreprises ; et**
- **Compte tenu des difficultés actuelles pour trouver les partenaires financiers pour la création des entreprises agroalimentaires (souvent à cause d'un manque de capacité en gestion des promoteurs, des structures d'accompagnement et de conseil) une stratégie évolutive semble être la voie la plus pratique et pragmatique pour obtenir un développement commercial durable de la sous filière.**

c) Programme SSE

Le programme SSE (Services de Soutien aux Entreprises Agro - Alimentaires) du CAE a le but de promouvoir le développement, voir même la création, des entreprises agroalimentaires par le renforcement du partenariat entre les promoteurs et les institutions financières. Compte tenu du fait que ces entreprises, en général, ne disposent pas de documents qui reflètent leur situation comptable et financière actuelle, elles ne sont pas éligibles au crédit bancaire. Pour faire face à cette situation, le CAE a mis en place le programme SSE pour encourager ces entreprises à suivre les règles de gestion saine à travers les appuis techniques qui sont fournis par les bureaux d'études locaux. Et par la suite, d'être mieux capable d'établir les relations fructueuses avec les institutions bancaires.

Pendant l'année 2001 – 2002, ce programme a assisté 9⁴ promoteurs du secteur élevage à élaborer les plans d'affaires pour leurs projets ou le développement de leurs entreprises existantes. La plupart des dossiers étaient des projets d'embouche, de production d'aliments animaux et de production / transformation du lait. Parmi les projets pour lequel un plan d'affaire a été élaboré, aucun n'a été financé à l'heure actuelle, mais ils sont en cours d'évaluation par les institutions financières de la place. Les problèmes principaux rencontrés par ces promoteurs au niveau des banques se situent au niveau de leur inexpérience pratique dans le secteur ciblé ou bien qu'ils n'ont pas la possibilité de remplir les conditions bancaires (garantie du prêt).

d) Institut d'Economie Rurale (IER)

Dans le cadre du développement commercial des entreprises, certaines structures étatiques ont un rôle important à jouer. Pour ce qui concerne les entreprises de production et de transformation du secteur, il s'agit surtout de l'Institut d'Economie Rurale et du Laboratoire

⁴ 7 projets d'investissement pour l'embouche bovine ; 2 projets d'investissement de collecte et de transformation du lait et 1 projet d'investissement d'une unité de production avicole

Central Vétérinaire. Depuis deux ans, le CAE a engagé ces deux structures dans deux programmes techniques focalisés sur la nutrition animale. Ces programmes avaient le but de renforcer le partenariat entre ces différentes structures et les unités commerciales, soit de production avicole, soit de production des aliments composés de qualité.

Pour ce qui concerne les unités de production d'aliments composés de qualité, l'IER a fourni deux types d'appui dans le cadre du programme de mise sur le marché d'un nouvel aliment d'embouche. Le premier était un appui technique du Laboratoire de Nutrition Animale pour assurer la qualité nutritionnelle du nouvel aliment mis sur le marché par la COPRAAV à Ségou. Dans ce cas, plusieurs échantillons d'aliment fini ont été analysés pour dégager leur composition nutritive. Cette composition a été écrite sur les étiquettes des sacs d'aliment. Une pratique bien appréciée par les acheteurs.

Le deuxième appui a consisté en un appui technique pour l'élaboration et la mise au point d'une formulation pour un aliment d'embouche à base du maïs et la mise en place éventuelle d'un programme de « suivi de la clientèle » par le fabricant. Ces deux aspects ont eu l'objectif de :

- Renforcer la capacité du fabricant d'utiliser les formulations dans un premier temps comme outil de gestion (planification d'approvisionnement en matière première, suivi de contrôle de qualité) et dans un deuxième temps comme outil pour stabiliser le prix de vente de l'aliment fini par la substitution d'autres matières premières qui coûtent moins chères, toujours en maintenant la valeur nutritive d'aliment ;
- Renforcer la capacité du fabricant de mieux répondre aux besoins de sa clientèle (marketing / promotion des produits/ performance des produits chez les acheteurs) et
- D'identifier les nouveaux créneaux du marché.

En ce qui concerne le premier point, une formulation a été mise au point pour permettre la fabrication du nouvel aliment. Pour le deuxième aspect, à savoir la production des aliments de qualité à moindres coûts, le CAE est en train de travailler avec le gérant pour renforcer sa maîtrise technique, pour qu'il puisse dans l'avenir modifier les formulations afin de stabiliser les coûts et maintenir la valeur nutritive. A cet égard et dans le cadre de la restructuration de la COPRAAV, la mise en place des outils simples pour faire les formulations à moindres coûts est prévue. Troisièmement, le créneau d'aliment laitier semble être un segment du marché à explorer.

e) Laboratoire Central Vétérinaire (LCV)

Dans le cadre du programme en cours, l'appui du LCV a été focalisé sur les analyses complémentaires (micro biologiques) en ce qui concerne la qualité des matières premières et les aliments composés (bétail et volaille). Cependant, il est important à noter que le LCV a un plus grand rôle à jouer dans le développement de l'exportation des produits d'origine animale et pour d'autres produits agricoles vers les marchés sous régionaux, même internationaux à travers son laboratoire de toxicologie.

Les efforts qui seront déployés dans l'avenir pour régler le marché national pour le commerce des aliments composés auront besoin des analyses micro biologiques pour s'assurer de la bonne qualité des matières premières et des aliments commercialisés sur ce marché. Ces analyses devraient être faites par le LCV. Mais, le LCV a un plus grand rôle à

jouer en ce qui concerne un appui technique à la DGRC pour une application stricte des accords zoo – sanitaires régissant le commerce sous régional des produits d'élevage.

Dans ce cadre, il s'agit surtout d'un appui technique pour le programme national de surveillance des maladies animales, le diagnostic des foyers recensés sur le terrain par les services techniques, les vétérinaires privés et les producteurs et la certification des produits destinés à l'exportation par le laboratoire de toxicologie, qui dans l'avenir devrait devenir un laboratoire de référence sous régional. Cependant, le contrôle des maladies animales à travers les programmes de vaccination et de surveillance reste la première ligne de défense pour assurer la bonne santé du cheptel national et par la suite une offre de qualité des produits animaux pour les marchés sous régionaux. A cet égard, le LCV joue un rôle primordial à travers son programme de production de vaccins.

Le LCV représente actuellement un acquis très important à travers les efforts déployés par l'USAID pour renforcer la capacité commerciale du secteur élevage, mais ces efforts doivent être soutenus dans l'avenir afin de capitaliser sur les opportunités commerciales offertes par ce secteur pour accroître le développement économique du pays. La réussite de la nouvelle stratégie de l'USAID en ce qui concerne le développement de la production et du commerce du secteur est directement liée à l'efficacité et la durabilité du LCV en tant que structure d'appui et en tant qu'entreprise industrielle de production de vaccins. A ce propos, il est suggéré que l'USAID examine la possibilité de négocier un contrat plan avec le GRM pour un appui institutionnel destiné à renforcer la capacité du LCV pour qu'il puisse jouer pleinement son rôle dans le développement économique du secteur élevage et du pays.

2.1.2 : Entreprises de Production Animale

a) Unités Commerciales de Production Avicole (Contrôle de Qualité d'Aliment Volaille)

Dans les pays développés c'est l'aviculture qui est le véritable moteur pour le développement technique et commercial de la sous filière aliment animal et dans l'avenir, le développement de la sous filière au Mali sera fortement lié au développement de la filière avicole. Actuellement le développement de cette filière est freiné par plusieurs problèmes, à savoir :

- **Le manque des sources locales adéquates des poussins d'un jour ;**
- **Le manque d'un suivi sanitaire rigoureux par les promoteurs ;**
- **Le manque d'un marché réglementé pour la vente des matières premières et des aliments composés pour la volaille (manque des normes et des standards) ;**
- **Le manque d'appui technique adapté en ce qui concerne la composition, l'analyse et l'évaluation de la valeur nutritive des aliments volailles ;**
- **Un coût élevé des matières premières, aussi bien d'aliment fini ;**
- **Une demande relativement faible, surtout en ce qui concerne les poulets de chair, par rapport aux potentialités d'offre.**

Au niveau de la production, les problèmes liés à l'alimentation constituent une contrainte majeure pour les producteurs. Les problèmes sont de deux ordres,



premièrement la cherté des matières premières par rapport à leur apport nutritionnel et deuxièmement le manque des moyens de contrôle de qualité (composition équilibrée en terme nutritionnel) des aliments composés pour la volaille. Compte tenu de ces problèmes et d'autres, parmi laquelle la prophylaxie sanitaire figure en premier lieu, les coûts de production pour les spéculations avicoles demeurent relativement élevés par rapport à d'autres pays voisins (notamment la Côte d'Ivoire et le Sénégal) et empêchent la croissance de la consommation nationale par une population pour laquelle la viande rouge

reste une denrée de préférence.

Unité de production des pondeuses à Bamako

En conséquence, le CAE a démarré depuis deux ans un programme test de contrôle de qualité d'aliment volaille dans la zone périurbaine de Bamako.

Cette zone a été ciblée dans un premier temps parce qu'elle contient la plus forte concentration des avicultures commerciales au Mali et donc une zone où une amélioration de la qualité d'aliment volaille aurait un grand impact sur la productivité et les coûts de production. De plus, c'est la zone où la mise en place d'un système de contrôle de qualité d'aliment volaille par les producteurs eux-mêmes allait être le plus probable parce qu'ils dépensent les millions de FCFA par mois en aliment volaille.

En partenariat avec des consultants en nutrition et en santé de la volaille, du Laboratoire de Nutrition Animale de l'IER et du Laboratoire Central Vétérinaire, ce programme avait l'objectif de renforcer le partenariat entre ces structures d'appui (IER – LNA et LCV) et de démontrer aux aviculteurs cibles les améliorations nécessaires dans la gestion de leur programme de production pour mieux rentabiliser leurs exploitations.

La dernière phase de ce programme a été bouclée cette année. Cette phase d'évaluation a été focalisée sur une évaluation des améliorations introduites par les producteurs, suite à la phase diagnostique (état de lieu) qui a été faite l'année dernière.

En terme de rappel, la première phase a révélé que les différents aliments et ingrédients d'aliment pour l'alimentation ne satisfaisaient pas toujours les besoins des volailles. La plupart des ingrédients ont été contaminés par l'aspergillus et l'aflatoxine et la valeur nutritionnelle de la farine de poisson était trop variable, parfois en dessous par 50% du standard international. Afin d'obtenir les résultats vérifiables, les analyses ont été faites par quatre laboratoires, à savoir :

- Le Laboratoire de Nutrition Animal de l'IER pour le contrôle nutritionnel de proximité ;

- **Le Laboratoire National de Nutrition Animale (LCNA) d'Abidjan pour les analyses nutritionnelles contradictoires ;**
- **Le Laboratoire de la Santé de Bamako pour le contrôle de qualité bactériologique et fongique ; et**
- **Le Laboratoire français EVIALIS pour le contrôle contradictoire d'évaluation du taux de calcium.**

De plus, la plupart des exploitations avaient un problème de qualité d'eau qui a eu un impact négatif sur l'efficacité du programme de prophylaxie sanitaire aussi bien que sur le plan nutritionnel. Les analyses faites par le Laboratoire de Nutrition Animale de l'IER ont relevé aussi un taux déficitaire en calcium dans les aliments composés pour plusieurs spéculations. Par ailleurs, la division de pathologie du Laboratoire Central Vétérinaire a enregistré en période de chaleur plusieurs cas d'ostéomalacie chez les adultes volailles accompagné suivant par un niveau de ponte en dessous de la normale et les coquilles très fragiles. Ces facteurs supportent indirectement la conclusion, que les producteurs doivent faire plus attention dans la composition des rations en ce qui concerne l'apport en calcium.

Les analyses ont montré que le problème d'hypocalcémie était plutôt poly factoriel que lié à la seule coquille d'huître. A cet égard, il a été suggéré que les producteurs prennent en compte les recommandations suivantes pour améliorer le pourcentage de calcium disponible dans leurs rations :

- **N'utiliser pas la coquille brute nature à cause de sa qualité bactériologique variable ;**
- **N'utiliser pas la coquille vielle, vu son faible taux de calcium et sa mauvaise qualité bactériologique ;**
- **Utiliser la coquille calcinée à condition toutefois qu'elle soit traitée selon les règles d'art ;**
- **Ajouter à l'aliment composé un supplément qui contient la Vitamine D-3, afin de faciliter l'absorption du calcium ;**
- **Veiller au respect du rapport phosphocalcique ;**
- **Fournir aux oiseaux des granulés de calcium plutôt que de la poudre fine**
- **Appliquer un plan d'alimentation suivant le climat et l'âge des oiseaux – augmenter la concentration des nutriments dans l'aliment pendant les fortes chaleurs pour les poules dans les grandes phases de production et de vieillissement.**

En plus de leur rôle dans le programme test sur le contrôle d'aliment volaille et du nouvel aliment d'embouche, le Laboratoire de Nutrition Animale de l'IER et le Laboratoire Central Vétérinaire sont impliqués dans le programme conjoint CAE-SEG/USAID avec la Direction Générale de la Réglementation et du Contrôle. Dans ce cadre, ces deux institutions seront impliquées dans l'analyse des échantillons des aliments et des matières premières obtenues sur le terrain par les services techniques régionaux, aussi bien que dans un programme national de sensibilisation et d'information destinée aux fabricants d'aliment et aux producteurs.

Ce programme conjoint vise la mise en place d'un dispositif adapté pour le contrôle de qualité des matières premières et des aliments animaux composés qui sont commercialisés sur le marché national, qui sera appliqué par la Direction Nationale de la Réglementation et du Contrôle. Comme indiqué ci-dessus, ce programme a démarré pendant la première quinzaine du mois de juin et compte dans un premier temps se pencher sur le contrôle de qualité de la farine de poisson, du maïs et de l'aliment volaille. La phase diagnostique de ce programme a démarré à la fin du mois de juin par l'évaluation des données de base sur la composition nutritive des matières premières et des aliments composés issues du programme de contrôle de qualité d'aliment volaille du CAE et l'élaboration d'un cadre opérationnel pour le développement du dispositif.

Il est important de souligner, que le Laboratoire de Nutrition Animale aura un grand rôle à jouer dans le développement commercial de la sous filière aliment bétail / volaille. Ce laboratoire devrait devenir un soutien technique pour la DGRC dans l'application des normes et standards de base pour la commercialisation des aliments composés. De plus, il doit rendre un service technique aux fabricants d'aliment et même aux producteurs dans le cadre du contrôle de qualité des aliments. Cependant, pour que ce laboratoire puisse renforcer sa prestation de service, il a besoin d'un soutien dans plusieurs domaines.

Sur le plan institutionnel, le CAE soutien le renforcement de la capacité en gestion du Laboratoire de Nutrition Animale à travers un programme d'appui entre l'IER et le

CAE. Ce programme vise à augmenter globalement les recettes de l'IER à travers une meilleure prestation de service de ses laboratoires techniques. A cet égard, le programme du CAE a ciblé le Laboratoire de Technologie Alimentaire et le Laboratoire de Nutrition Animale. Dans un premier temps ce programme a été axé sur l'élaboration des plans d'affaire afin de doter chaque laboratoire d'un dispositif technique et financier qui devrait permettre la mise en place d'un système de gestion plus performant.

Après deux ans de travail conjoint avec le LNA, il est évident aussi qu'il a besoin d'autres appuis à savoir :

- **La formation des cadres techniques, afin d'exploiter les nouveaux équipements analytiques ;**
- **La mise en relation avec d'autres laboratoires du même genre pour renforcer sa capacité technique (formation continue) ;**
- **L'adhésion à un réseau des laboratoires pour harmoniser les techniques analytiques et pour assurer la crédibilité de ses résultats ; et**
- **La mise en place d'un programme commercial (publicité, sensibilisation, prise de contact avec sa clientèle)**

b) Unités d'Embouche et d'autres (programme médiatique)

Les efforts à renforcer la capacité des producteurs d'utiliser efficacement les aliments équilibrés étaient focalisés sur deux aspects à savoir : (1) un appui technique pour les acheteurs du nouvel aliment d'embouche, programme conduit par la COPRAAV, et (2) l'élaboration d'un programme conjoint de sensibilisation et de formation sur l'alimentation animale.

Pour ce qui concerne les clients – producteurs de la COPRAAV, les visites ont été effectuées sur le terrain pour évaluer la performance du nouvel aliment et pour conseiller les producteurs sur son utilisation. Ces activités ont eu l'objectif de démontrer à la COPRAAV l'importance de suivre sa clientèle dans le cadre de son programme de marketing et de développement du marché. Ce programme sera poursuivi en année cinq.

Le développement commercial à moyen et long terme de la sous filière aliment bétail / volaille dépend non seulement de la disponibilité en quantité et en qualité des aliments composés à un prix compétitive, mais aussi au savoir-faire des producteurs pour une utilisation efficace, sur le plan zootechnique et financier, des aliments équilibrés.

Pour ce qui concerne les unités d'élevage intensif, l'utilisation des aliments équilibrés représente une nouvelle dimension de gestion pour les producteurs. Traditionnellement, le marché des aliments bétail a été dominé par l'Aliment HUICOMA, qui en effet n'est que le tourteau de coton. Sauf pour la volaille, les aliments équilibrés n'existent presque pas sur le marché et même pour l'aliment volaille, très peu d'attention est consacrée au contrôle de leur qualité nutritionnelle. Pour que le marché des aliments équilibrés se développe, il faut que les éleveurs soient capables de tirer le maximum de profit des avantages zootechniques issues d'une utilisation efficace des aliments équilibrés. Pour ce faire, ils ont besoin d'être sensibilisés, encadrés et formés.

Compte tenu de ce fait et dans l'optique d'une meilleure utilisation d'autres produits fourragers qui sont disponibles à grande échelle au Mali, le CAE en collaboration avec la Direction Nationale de la Réglementation et du Contrôle, la Direction Nationale de l'Appui au Monde Rural, le Projet National de Développement d'Aviculture et USAID-SEG a démarré en juillet un programme national, focalisé sur l'alimentation animale avec un accent particulier sur une utilisation plus efficace des ressources fourragères.

2.1.3. Les Entreprises de Transformation

En terme économique, il faut retenir que l'exportation des cuirs et peaux représente une source de devises importante qui s'élève à environ 2 – 3 milliards (officiellement) de FCFA par an, mais en effet peut être beaucoup plus élevé. Malgré le fait que le marché mondial des cuirs et peaux n'était pas en croissance ces dernières années, la demande pour les produits de qualité, surtout pour les peaux, est assez forte et l'exportation des peaux traitées et tannées de qualité provenant du Mali a été en croissance ces dernières deux années.

A cet égard, la mise en fonction de la nouvelle tannerie à Ségou de la société ADOBERA – Sahel qui a été prévu pour le quatrième trimestre de l'année 2001 a prévu d'augmenter le chiffre mensuel, qui s'élève actuellement à environ 87 millions, par au moins 30% pendant la première année de fonctionnement. Cependant, compte tenu des difficultés relatives aux procédures administratives, à la mobilisation du financement et à l'acquisition des équipements de production, ce projet accuse un retard d'environ 12 mois. Au stade actuel, avec l'appui du CAE et USAID-SEG, les étapes suivantes ont été complétées :

- Le titre définitif du terrain a été obtenu ;
- Tous les études préliminaires ont été faites et approuvées, y compris l'étude environnementale ;
- L'agrément de la société a été obtenu ; et
- Le permis de construction a été livré au promoteur malien.

Le promoteur malien a commencé d'aménager le site, de construire un forage et d'amener sur le site les premiers lots d'équipement de production. Les problèmes relatifs au financement sont en cours de résolution avec les partenaires américain et espagnol. Cependant, un autre problème qui vient de surgir est le manque et la cherté des matériaux de construction au Mali, suite à la crise socio-politique en Côte d'Ivoire qui a pour le moment bloqué tout le commerce entre les deux pays. Dans l'avenir, ce problème pourrait avoir un impact néfaste sur l'avancement des travaux de construction.

2.1.4. Développement du commerce sous régional des Produits d'Elevage

a) Promotion et Diversification des Marchés d'Exportation

Le moteur qui enchaînera un développement durable de tous les maillons de la filière élevage, aussi bien que les sous filières connexes, comme pour les aliments composés de qualité, est la commercialisation du bétail et des produits animaux. A cet égard le développement des marchés sous régionaux reste une tâche prioritaire.

Pendant l'année 2000 le secteur d'élevage a contribué à 15% du PIB et a généré des devises de plus de 90 milliards de FCFA. Par rapport aux exportations totales du pays, les produits d'élevage étaient en troisième position, après le coton et l'or. La plupart des exportations

étaient les animaux sur pieds, l'augmentation desquelles offre plus la possibilité d'accroître les devises d'exportation du secteur dans le court terme.

Le développement continu des exportations du secteur demandera les efforts qui visent à diversifier et élargir les marchés régionaux. A cet effet, le développement commercial et la diversification des marchés sous régionaux posent deux exigences majeures. Le premier consiste à négocier les accords commerciaux avec les pays partenaires relatifs au commerce du bétail et des produits animaux. Ces accords devraient clairement établir le cadre réglementaire pour la mise en fonction des affaires commerciales et définir les rôles et les responsabilités de chaque partenaire pour assurer que les provisions des accords seraient respectées.

La deuxième exigence est relative au suivi de l'exécution des accords et à la mobilisation du secteur privé pour qu'il puisse les exploiter d'une façon efficace et professionnelle afin de pénétrer et de sécuriser leur part du marché ciblé. Le développement des marchés dans un cadre formel et l'ouverture des nouveaux marchés présentent non seulement les nouvelles opportunités, mais aussi les nouvelles exigences. L'établissement des nouveaux partenaires commerciaux, la formalisation des contrats, l'évaluation de la compétitivité et de la rentabilité des produits par rapport au marché cible et le développement des contacts avec les institutions bancaires régionales constituent les éléments complexes et parfois difficiles à maîtriser, même pour les marchés structurés qui est rarement le cas pour les marchés à bétail.

Sur le plan stratégique, ces deux exigences sont liées dans la mesure où le rôle du secteur public doit établir un cadre réglementaire qui favorise un développement professionnel et économiquement durable pour le secteur d'élevage et qui donne les indications valables aux promoteurs pour le conduit de leurs affaires. Une telle approche est indispensable pour que le cadre des affaires du secteur soit formalisé et que les opérateurs économiques du secteur d'élevage deviennent une force commerciale sur les marchés régionaux.

Bien que le développement des marchés d'exportation soit conditionné à la négociation des accords bilatéraux, l'impact sera déterminé par une application rigoureuse de leurs provisions et la capacité technique, financière et en gestion des opérateurs d'utiliser ces accords pour renforcer leurs entreprises, faire les investissements, sécuriser et pénétrer les nouveaux marchés et développer les nouveaux produits.

C'est dans cette optique que le CAE, en collaboration étroite avec USAID-SEG a démarrée pendant le mois de juillet un programme politique axé sur la promotion et le développement des marchés sous régionaux pour les produits d'élevage. Ce programme qui va impliquer tous les partenaires, à savoir les clients privés du CAE et la DGRC du MAEP (ancien MDRE) a commencé avec un recensement des accords commerciaux – zoo sanitaires qui existent entre le Mali et ses pays partenaires et une évaluation des contraintes majeures confrontées dans leur application.

Accords et Projets Zoo – Sanitaires (juin, 2002)

<i>Pays</i>	<i>Accord</i>
1. Maroc	Non
2. Afrique de Sud	Non
3. Burkina Faso	Accord sur la transhumance et accord zoo - sanitaire signé en 1998
4. Gabon	Deux missions ont été effectuées au Mali, le Mali a élaboré un projet d'accord en 2000, pas signé
5. Mauritanie	Accord zoo – sanitaire signé
6. Nigeria	Projet d'accord élaboré en 2001, pas signé
7. Ghana	Deux projets ont été élaborés, mais aucun n'a été signé
8. Côte d'Ivoire	Accord signé en 1999
<i>Pays</i>	<i>Accord</i>
9. Algérie	Accord zoo – sanitaire signé en 1990 et un accords pour l'exportation de la viande signée en 1996 (problème de la fièvre aphteuse)
10. Sénégal	Accord zoo – sanitaire signé en 1993
11. Libye	Accord zoo – sanitaire signé en 1989

A la date d'aujourd'hui, le Mali a signé les accords zoo sanitaires avec le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Sénégal, la Mauritanie, l'Algérie et la Libye pour l'exportation des animaux sur pieds. Concernant l'accord signé avec la Libye, il a été fait dans un cadre général du commerce qui stipule qu'un accord détaillé sera élaboré par les deux pays dans le futur. D'ordre général tous les accords ont besoin d'être mis à jour afin de prendre en compte l'évolution du système de séro-surveillance, des procédures de prophylaxie et des mesures de contrôle sanitaire approuvées par l'OIE (Organisation Internationale des Epizooties).

Les projets d'accord zoo sanitaire ont été soumis aux autorités du Ghana, du Nigeria et du Gabon depuis plus d'un an. A la date d'aujourd'hui aucun n'a été signé. De plus la Guinée qui n'a pas été impliquée dans ce processus, semble être un marché d'exportation émergent pour elle-même et pour la Sierra Léon et le Liberia. En conséquence, elle devrait être considérée dans le cadre des négociations futures.

Les conditions sanitaires et commerciales sont beaucoup plus exigeantes pour l'exportation des produits animaux telle que la viande que pour les animaux sur pieds. Les accords pour l'exportation de la viande ont été signés entre le Mali et l'Algérie et la Libye. En ce qui concerne la Libye, un accord détaillé reste à être négocié. Dans le cadre de l'Algérie, l'accord en vigueur qui a été signé en 1996 contient les conditions que le Mali ne peut pas remplir aujourd'hui telle que :

- L'existence des zones de quarantaine maîtrisée pour les animaux destinés à l'abattage,
- L'absence d'un foyer de la Fièvre Aphteuse pour une période d'au moins deux ans,
- Dépistage sérologique de tous les animaux destinés à l'abattage pour la Fièvre de la Vallée du Rift et la cowaridose,

- La certification que ni les substances anabolisantes, ni les substances toxiques ou d'autres substances qui pourraient poser un danger pour la santé publique ont été utilisées dans la production des animaux destinés à l'abattage.

D'ordre général, cette évaluation a abouti aux conclusions et recommandations suivantes :

- Les accords en vigueur devraient être réexaminés en fonction des conditions actuelles qui concernent la santé animale, les mouvements du bétail et la politique du commerce sous régional, par exemple l'UMEOA ;
- Les efforts supplémentaires devraient être déployés pour conclure les accords avec d'autres pays de la sous région qui offrent les opportunités d'exportation des animaux sur pieds, aussi bien que les produits d'origine animale, telle que le Ghana, la Guinée, le Nigeria et le Gabon ;
- Les activités sur la surveillance (surveillance épidémiologique) des maladies, le suivi des actions de contrôle et la diffusion des résultats à l'OIE doivent être réexaminées pour assurer leur conformité avec les exigences de l'OIE et qu'elles fourniront la preuve nécessaire en cas d'allégation de non-conformité avec les accords zoo sanitaires en vigueur, de la crédibilité des certificats sanitaires et d'un contrôle efficace des épizooties, et enfin
- **Les accords zoo sanitaires font parti des accords du commerce qui établissent un cadre réglementaire pour le développement des marchés d'exportation pour le bétail et des produits animaux. A cet effet, ils devraient être élaborés en tenant compte non seulement des aspects sanitaires, mais aussi des critères commerciaux. De plus, une fois qu'un accord est signé, le rôle du secteur public n'est pas terminé. Au contraire, la mise en œuvre des accords commerciaux demande un suivi rigoureux de leur application et d'autres mesures qui vont inciter et/ou faciliter l'exploitation des accords par le secteur privé. Notamment, on peut citer l'application des mesures pour sécuriser le capital d'investissement et réduire le risque commercial.**

Ces différents points cités ci-dessus ont créé une base de discussion qui a été poursuivie par les autorités maliennes avec leurs homologues de certains pays ciblés de la sous région (Togo, Bénin, Gabon, Ghana et le Sénégal) à travers une mission officielle qui a été organisée par USAID-SEG au courant des mois d'août et de septembre. Cette mission avait pour objectif de clarifier le cadre réglementaire pour permettre aux exportateurs maliens de pénétrer, soit sécuriser, leur part des marchés des pays ciblés et d'identifier les éléments nécessaires pour un programme d'accompagnement qui va faciliter les exportations vers les marchés non-traditionnels de la sous région.

Dans un deuxième temps les faits cernés par cette mission seront la base pour l'organisation d'un forum qui regroupera les autorités maliennes, les représentants de l'administration et le secteur privé des pays visités, les représentants des banques et les opérateurs maliens. Ce forum présentera les conclusions de la mission et donnera un lieu pour discuter sur un cadre réglementaire et législatif et les actions d'accompagnement pour favoriser les échanges commerciaux dans la sous région. La suite de ce processus sera la mise en relation des opérateurs des différents pays, faciliter par le CAE et d'autres partenaires pour encourager et soutenir les affaires liées à l'exportation des

produits d'origine animale. Ce forum est prévu pour le dernier trimestre de l'année 2002.

b) SOGEMAF

Dans la politique adoptée par le CAE pour promouvoir l'exportation des produits d'origine animale vers les marchés de la sous région, la création et la mise en fonction des marchés frontaliers représentent une activité stratégique. Selon cette stratégie, un marché frontalier devrait se développer comme un pôle de commerce du bétail favorisant l'exportation.

Depuis deux ans le CAE a travaillé avec ses partenaires, notamment les professionnels du secteur d'élevage venant des Régions de Mopti, Ségou et Sikasso pour concrétiser la création d'une nouvelle société chargée de gérer le marché frontalier de Sikasso. Cette activité rentre dans le cadre du Projet de Fluidification des Echanges et Rapprochement des Politiques AgroAlimentaires (FERAP) du CILSS qui avait l'objet de concevoir un réseau de marchés de collecte dont la synergie au niveau national devra aboutir sur la création des marchés frontaliers. Dans cette vision, les marchés de collecte ou autres marchés d'importance peuvent être connectés au besoin, afin d'encourager les échanges commerciaux nationaux et intra régionaux de bétail.

Le projet a démarré avec la mise en fonction des deux marchés frontaliers (Bittou et Niangokolo) au Burkina Faso et la signature d'un protocole d'accord entre le COBAS (Coopérative des Marchands de Bétail de Sikasso) et le CILSS pour la rénovation du marché à bétail de Sikasso comme marché frontalier.

En l'année 2000-2001, le CAE a mené un programme avec les organisations professionnelles venant des Régions de Mopti, Ségou, Sikasso et Koulikoro fortement impliquées dans l'organisation et la mise en place du marché frontalier de Sikasso. Ce programme avait pour but de renforcer la capacité technique et en gestion des opérateurs, afin d'améliorer l'offre des animaux de qualité destinés aux marchés nationaux et / ou sous régionaux. Ce programme a mis un accent particulier sur les nouvelles pratiques de gestion en ce qui concerne l'alimentation de bétail, la planification de la commercialisation et la maîtrise des coûts de production. A travers l'élaboration d'un plan d'affaire pour chaque groupement professionnel, les opérateurs ont été introduit aux notions de gestion des entreprises.

En l'année 2002, le CAE avec ses partenaires notamment CLUSA – ACOD, a soutenu les rencontres programmées dans le cadre de la création d'une société privée chargée de gérer le marché frontalier de Sikasso. A l'heure actuelle, cette société a été créée, la SOGEMAF (Société de Gestion du Marché Frontalier) avec plus que 90 actionnaires, pour la plupart les groupements professionnels du secteur. Cette société est pour le moment gérée par les élus venant des groupements professionnels, mais ils sont en train de recruter les cadres expérimentés pour assurer une gestion financière saine et transparente. De plus, le CAE a financé, avec une contribution de la SOGEMAF, l'élaboration d'un plan d'affaire qui devrait cadrer les actions futures et établir les actions prioritaires de la société, pour qu'elle puisse devenir une force importante pour promouvoir l'exportation des produits d'élevage dans la sous région.

c) FEBEVIM

En ce qui concerne les structures professionnelles au niveau national, le CAE a appuyé depuis deux ans la FEBEVIM qui a été créée en novembre 1999, afin de constituer une force réelle de promotion de la filière et de négociation avec les autres partenaires (Etat,

clients extérieurs, structures financières, etc.). Pour soutenir cette démarche, le CAE, suite à une requête de la FEBEVIM a financé une étude en l'année 2001-2002, pour évaluer les points forts et les points faibles de la fédération et identifier les domaines dans lesquels elle peut s'engager pour générer les ressources financières propres à elle.

Cette étude a mis en évidence certaines faiblesses de la fédération. Parmi lesquelles la plus importante était le manque d'adhérents à la base. En effet, la FEBEVIM a été créée au niveau national sans l'implication profonde de la base. Sur le terrain, dans certaines régions, l'existence de la FEBEVIM n'est même pas sentie ou pire il y a même les antagonismes entre les représentants de la FEBEVIM et d'autres opérateurs du secteur. Afin de résoudre ce problème, l'étude a proposé à la FEBEVIM de faire un programme national de sensibilisation et d'information pour renforcer sa base et créer les adhérents fidèles. Cette activité est considérée comme un préalable nécessaire, pour que la FEBEVIM puisse jouer son rôle prévu et entamer les activités qui puissent assurer sa viabilité financière et professionnelle. Le CAE est en train d'examiner avec la FEBEVIM les voies et les moyens pour la mise en œuvre de ce programme pour l'année prochaine.

2.2 - Recherche de nouvelles opportunités pour les fruits et légumes :

2.2.1. – Recherche de nouvelles opportunités pour la Pomme de terre

Lors de la quatrième année, les efforts du CAE sur la sous filière pomme de terre ont été focalisés sur la (1') :

- A. Diffusion du paquet technique et technologique à un plus grand nombre de producteurs en collaboration avec des structures étatiques pérennes comme la DNAMR, l'OHVN et l'Office du Niger ;
- B. Amélioration du fonctionnement des marchés, grâce à la diffusion des prix en collaboration avec l'OMA ;
- C. Recherche de financements pour les producteurs organisés ;
- D. Recherche de débouchés dans la sous région pour la pomme de terre de qualité ;
- E. Organisation des acteurs de la sous filière grâce à l'animation du Comité de Pilotage.

a) Information et sensibilisation des producteurs pour l'amélioration de la qualité de la pomme de terre grâce à des bonnes pratiques de conservation

Les activités de développement de la sous filière pomme de terre ont porté essentiellement lors de la quatrième année du projet, sur la sensibilisation des producteurs pour l'adoption des bonnes pratiques culturales et d'opérations post récolte (conservation). Dans l'objectif de rendre durable cette sensibilisation des producteurs, les services étatiques (DRAMR de Sikasso, l'OHVN et l'Office du Niger) ont été impliqués dans l'organisation et la tenue des séances de sensibilisation. Ce qui a permis d'étendre la zone d'intervention de CAE à Kati (Zone OHVN) et à Niono (Zone Office du Niger).

Trois stratégies ont été développées pour mieux conduire ce programme de sensibilisation des producteurs. Il s'agit de :

1. *L'appui conseil direct* que l'ONG AMATEVI a accordé aux producteurs des dix villages encadrés à Sikasso. Pour consolider les résultats obtenus lors des séances de formation de la troisième année, un sous contrat a permis à AMATEVI de poursuivre la vulgarisation des caisses de conservation et l'utilisation de l'antigerme dans plusieurs villages de Sikasso, afin d'améliorer les conditions de conservation de la pomme de terre.
2. La réalisation d'un *magazine* et d'un *microprogramme* en collaboration avec le CESPAN et qui ont été diffusés par les radios locales et l'ORTM (Télévision et la radio nationale) ;
3. L'organisation de séances de diffusion de proximité du magazine et du microprogramme à Kati (Zone OHVN), Niono (Zone Office du Niger) et Sikasso. Afin de pérenniser cette sensibilisation des producteurs, une copie des cassettes (vidéo et audio) a été remise aux responsables de la DRAMR de Sikasso, ceux de l'OHVN et de l'Office du Niger, en les exhortant à poursuivre la diffusion des cassettes dans leurs zones d'intervention.

En terme de résultats, la campagne de sensibilisation laisse déjà des traces au niveau des villages encadrés à Sikasso quant à l'adoption des innovations introduites par le CAE (utilisation des caisses et de l'antigerme pour le conditionnement des stocks en conservation et l'adoption de magasin amélioré).

A titre d'exemple, un groupe de producteurs du village de Sabénébouougou a confectionné sur fonds propres 300 caisses. La quantité conservée dans ces caisses en 2002 a été de 7.500 kg, avec un taux moyen de perte de 12%. La quantité vendue a été de 6 600 kg.

Il convient également de signaler, que le groupement de Gnagansoba a construit un magasin de conservation de la pomme de terre en avril 2002 à l'image du prototype de CAE. Selon les responsables du groupement, la construction de ce magasin de 14 m x 6 m a été suscitée par la visite du prototype de Bogotière par certains d'entre eux. A l'exception de la toiture (tôles et bois) qui a coûté près de 800.000 FCFA au groupement, tout le reste ayant été réalisé grâce à l'investissement humain.

b) Appuis pour le développement des entreprises de conservation et de commercialisation de la pomme de terre

Les activités transversales pour le développement des entreprises de conservation et de commercialisation de la pomme de terre ont été focalisées sur :

1. La conduite d'une opération collective de conservation dans le prototype de magasin avec deux des dix groupements villageois ;
2. La collecte et la diffusion des prix avec l'OMA ;
3. L'appui pour l'élaboration de business plan et la recherche de financement.

Validation du prototype de magasin de conservation

L'ONG AMATEVI a encadré les deux groupements villageois pour la conduite d'une opération de conservation collective dans le prototype de magasin de CAE. Cet encadrement a porté sur le suivi des achats de pomme de terre à conserver, le traitement des stocks à l'anti germe et le suivi des stocks en conservation. L'acquisition des stocks a été réalisée durant la période du 13 mars au 11 avril 2002 au moment où les prix oscillaient entre 125 et 130 FCFA. L'ONG AMATEVI a par la suite facilité l'acquisition du produit antigerminatif (luxan gro

stop) par les groupements et assisté les membres des deux comités lors du traitement de leurs stocks. Le coût du traitement de la tonne a été estimé à 5.000 FCFA, soit 5 FCFA/kg. Le groupement de Bogotieré a pu mettre en conservation dans son magasin 31.372 kg. Quant à celui de Sabénébouougou, il a stocké 37.500 kg, soit la quantité théorique du bâtiment. Après 4 à 5 mois de conservation, les deux groupements ont vendu au mois de juin et juillet 2002 les stocks des deux magasins.

Pour le groupement de Sabénébouougou dont les ventes ont été réalisées en juin 2002 au prix de 225 FCFA/kg, la quantité s'élevait à 30.572 kg. Il faut noter que le stock à l'entrée en conservation était de 37.500 kg. Ce qui donne un taux de perte de 18,47%. Ce taux de perte se révèle très élevé par rapport à la prévision théorique du magasin qui est de 4%. Les enquêtes menées auprès des paysans qui disposaient de stocks individuels dans des magasins privés, nous ont relevées des taux de perte dépassant 30% au niveau de certains stocks privés.

Dans l'autre village à Bogotieré, la quantité vendue après conservation était de l'ordre de 26.490 kg pour un stock à l'entrée de 31.372 kg. Contrairement à Sabénébouougou où le stock du magasin était la propriété du groupement, celui de Bogotieré a été constitué par le groupement qui détenait 13.500 kg et le reste soit 17.872 kg étaient fournis par certains membres volontaires (au nombre de 17 personnes) qui ont voulu aider le groupement dans la constitution du tonnage nécessaire pour tester le magasin.

Le constat à Bogotieré a été que le taux de perte est loin d'être uniforme entre le stock du groupement et les stocks privés des membres. Le taux de perte dans le lot du groupement a été de 17,92%. Alors que les taux de perte dans les lots privés fluctuaient de 29,59% à 5,06%. Il faut noter que plus de la moitié des lots privés (9 sur 17 lots) fluctuaient entre 9,58% et 5,06%.

Ainsi, les taux les moins élevés à Bogotieré qui s'approchent du taux théorique du magasin (4%), ont été enregistrés dans les lots privés appartenant aux membres qui ont sûrement respecté les bonnes pratiques de production (utilisation judicieuse de l'engrais, bonne conduite des opérations post récolte au niveau du champ, tri rigoureux des tubercules à l'entrée du magasin, etc.). Ainsi, les taux de perte très bas de certains lots privés prouveraient la capacité du prototype de magasin CAE à conserver la pomme de terre durant 4 à 5 mois avec très peu de perte (5 à 9%), mais à condition que le produit à l'entrée dans le magasin soit de très bonne qualité.

Malgré les taux de perte relativement élevés, l'opération a été assez rentable pour les deux groupements. A titre d'exemple le compte d'exploitation (cf. tableau 1) du groupement de Sabénébouougou, indique l'obtention par ce groupement d'un bénéfice brut de plus de trois millions de francs CFA. Il faut noter que ce chiffre ne prend pas en compte toutes les charges de l'opération (par exemple, les charges de main d'œuvre ne sont pas prises en compte).

Par ailleurs, les bénéfices bruts se révèlent très élevés grâce au niveau élevé des prix de vente des stocks après conservation. Presque la quasi-totalité du stock du groupement a été vendu à 225 FCFA/kg pour un prix d'achat de 120 à 130 FCFA/kg.

Ces résultats comptables et les taux de pertes enregistrés dans le prototype de magasin de conservation de CAE permettent de valider le test de ce bâtiment. Des analyses approfondies sur le compte d'exploitation des deux groupements seront réalisées en cinquième année dans le cadre de l'élaboration d'un manuel d'utilisation du magasin.

Tableau 1 : Compte d'exploitation du groupement de Sabénébougou

LIBELLES DES CHARGES	PRIX UNITAIRE (F.CFA)	QUANTITE (Kg ou litres)	TOTAL (F.CFA)
CHARGES DE L'OPERATION			
Achat de pomme de terre		37500	1 842 225
Achat de l'anti germe	50000	5	250 000
Reparation des caisses de conservation			32 000
TOTAL CHARGES			2 124 225
RECETTES DE L'OPERATION			
Recettes de la vente de pomme de 1er choix	225	20483	4 608 675
Recettes de la vente de pomme de 2è choix	150	3913	586 950
Recettes de la vente de pomme de 3è choix	65,65	1543	101 298
TOTAL RECETTES			5 296 923
BENEFICES BRUTS DE L'OPERATION			
RECETTES - CHARGES			3 172 698

Source : CAE

En marge des opérations de stockage dans les magasins CAE, les producteurs individuels de huit des dix villages ont été encadrés dans des opérations de conservation individuelle à l'aide de caisse dans leurs propres magasins (améliorés ou traditionnels). Le tableau 2 indique que ces producteurs ont pu écouler sur les marchés de Sikasso ville et Bamako 42.618 kg de pomme de terre au prix de 225 FCFA/kg. Ces stocks individuels paysans ont été mis en conservation au mois de mars – avril 2002 au moment où le prix était à 130 FCFA/kg. Les ventes ont été exclusivement réalisées au mois de juin 2002, c'est-à-dire 3 à 4 mois après.

Tableau 2 : Tonnage de pomme de terre (stock individuel) vendue par village en juin 02

Nom du village	Quantité vendue	Prix de vente (f.cfa/kg)	Marchés de destination
Bogotière	4736	225	Bko
Sabénébougou	14123	225	Bko, Sikasso ville
Bambadougou	2662	225	Bko
Socourani	648	225	Bko
Diakorola	3328	225	Sikasso ville
Zanikodougou	6319	225	Bko, Sikasso ville
Famakourani	5142	225	Bko
Faté diassa	5660	225	Bko, Sikasso ville
Total quité vendue	42618		

Source : Rapport d'activité de l'ONG AMATEVI

Collecte et diffusion d'informations sur les prix de la pomme de terre

Les opérations de collecte et de diffusion des prix de marchés de la pomme de terre entamées en troisième année avec l'Observatoire du Marché Agricole (OMA), ont été poursuivies en quatrième année en vue de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs de pomme de terre lors des transactions.

Le tableau 3 indique le nombre de diffusions hebdomadaires pour toutes les localités de janvier en septembre 2002.

Tableau 3 : Nombre de diffusions hebdomadaires par radio

LOCALITES	DIFFUSIONS PREVUES	DIFFUSIONS REALISEES
Bamako	43	79
Ségou	43	40
Sikasso	43	40
Kayes	43	80
Mopti	43	38
Tombouctou	43	78
Gao	43	40
Kati	86	80
TOTAL	387	475

Source : Rapports mensuels OMA

Faciliter l'accès des groupements et les promoteurs individuels aux crédits bancaires

Nous avons enregistré en début d'année une demande pour appui à l'élaboration d'un Business Plan d'une société dénommé INTERAGRO qui évolue déjà dans l'importation des semences de pomme de terre. Cette société, à travers ce plan d'affaire veut diversifier ses activités dans la sous filière pomme de terre. L'objectif principal du projet est de promouvoir la production de pomme de terre « bio », c'est-à-dire de la pomme de terre produite à partir de la fumure organique.

Pour cela, en plus de l'approvisionnement en semences, la société compte distribuer à crédit ou au comptant du matériel agricole aux paysans désireux de produire de la pomme de terre bio. A la récolte, elle garantit aux paysans partenaires l'achat de leurs récoltes pour l'exporter par la suite. Le dossier de plan d'affaire est à la phase de pré étude.

Par ailleurs, les responsables des groupements villageois ont été informés de la disponibilité de produits financiers à l'Agence BNDA et à Kafo jiginew leurs permettant de mener des opérations de commercialisation de la pomme de terre. De l'avis des responsables villageois et considérant le niveau d'organisation actuel des groupements, ils ont jugé prématuré d'engager maintenant les jeunes associations dans des opérations de commercialisation de la pomme de terre à partir d'un crédit bancaire. Les groupements les mieux organisés comme ceux de Bogotieré et Sabénébououg ont préféré réaliser l'opération sur fonds propres.

c) Appuis aux associations de professionnels de la pomme de terre et efforts d'organisation institutionnelle de la sous filière

Poursuite de la structuration des dix groupements de professionnels en collaboration avec l'ONG ACOD

Dans le cadre d'un sous contrat, l'ONG ACOD a poursuivi du mois d'avril en septembre 2002 la structuration des dix groupements créés en année 3. A cet effet, elle a mené les activités suivantes :

1. Organisation des ateliers d'élaboration des plans triennaux de développement et des plans d'action pour 2002 ;
2. Appui au démarrage du processus de reconnaissance officielle de certains groupements.

**** L'organisation des ateliers d'élaboration des plans triennaux de développement et des plans d'action pour 2002***

L'ONG ACOD a assisté les membres de chaque groupement pour l'élaboration de son plan triennal de développement. Il s'agissait d'aider les responsables de chaque groupement à identifier les problèmes qui se posent à eux dans la production, la conservation et la commercialisation de la pomme de terre, à analyser ces problèmes et à faire des propositions de solutions sur une période de trois ans.

Il faut signaler que les plans triennaux ont été élaborés en tenant compte de la durée d'une campagne de production/commercialisation qui démarre en juillet et se termine au mois de juin de l'année prochaine. De façon générale, les plans triennaux fixent comme objectifs durant les trois ans :

- L'amélioration des conditions d'approvisionnement des membres des groupements en intrants (engrais et semences) et petits matériels de conservation (caisses, etc.) ;
- La dotation des groupements en infrastructures et équipements adéquats de conservation (magasins améliorés, caisses) ;
- La promotion de la culture hivernale de la pomme de terre ;
- La promotion de la commercialisation par le groupement pour la génération de ressources ;
- La diversification des activités génératrices de revenus.

Après élaboration des plans triennaux chaque groupement a tenu une assemblée générale de validation de son plan. Durant ces assemblées, les plans ont été soumis à l'approbation des autres membres pour adoption. Les débats au niveau de chaque village ont permis aux membres des bureaux de présenter les versions provisoires des plans qui ont dans certains cas fait l'objet d'amendements de la part des membres présents aux assemblées.

Le document ainsi adopté au niveau de chaque groupement, tiendra lieu de plan d'action de développement des activités durant les trois campagnes à venir à savoir 2002-2003 ; 2003-2004 et 2004-2005.

** L'appui au démarrage du processus de reconnaissance officielle de certains groupements*

En marge des appuis pour l'élaboration et la validation des plans triennaux, l'ONG ACOD a assisté certains groupements volontaires dans leurs démarches administratives en vue d'une reconnaissance officielle par les autorités de tutelle. Ces appuis qui ont porté essentiellement sur des conseils et orientations des responsables des groupements et la mise à leur disposition des informations sur la nature des dossiers à fournir pour la demande de reconnaissance, ont concerné quatre des dix groupements : Sabénébougou, Bogotieré, Gnagansoba et Gnétiorobougou.

Animation du cadre de concertation de la pomme de terre à Sikasso

Dans le cadre de ses activités d'amélioration de l'environnement de l'agro business, le CAE a appuyé financièrement et techniquement, d'avril 02 en septembre 02, la tenue d'une série d'ateliers du *Comité de Pilotage* pomme de terre de Sikasso en vue de mieux analyser les contraintes des trois segments de la filière (production, conservation, commercialisation). Ainsi, quatre ateliers ont été tenus et ont abouti à l'élaboration et l'adoption d'un *Plan d'Action* de promotion de la pomme de terre au Mali.

Il faut noter, que le Comité de Pilotage pomme de terre initié par les structures d'encadrement de l'Etat (DRAMR, CMDT) en collaboration avec la BNDA et le projet APROFA avait pour seul objectif l'organisation en début de campagne de l'approvisionnement des producteurs de pomme de terre de Sikasso en intrants (semences et engrais). Ce Comité ne s'occupait pas des problèmes des autres segments, à savoir la Conservation et la Commercialisation. Pour qu'il joue pleinement son rôle, il fallait qu'il s'intéresse à toutes les contraintes qui freinent aujourd'hui la promotion de cette filière au Mali.

Fort de ce constat, le CAE a proposé en décembre 2001 aux autres membres du Comité sa transformation en un vrai *Cadre de Concertation* qui prendra en compte les trois segments de la filière. Pour ce faire, il a été adopté d'élaborer un *Plan d'action* grâce à l'organisation d'une série d'ateliers regroupant tous les intervenants de la filière.

Les trois premiers ateliers ont permis de débattre dans les détails les thèmes suivants :

1. Problématique de l'approvisionnement des producteurs en intrants pomme de terre (semences et engrais) ;
2. Stratégies d'encadrement des producteurs de pomme de terre ;
3. Stratégies d'amélioration de la commercialisation de la pomme de terre à partir de Sikasso.

Ont participé aux différents ateliers :

1. Les délégués (une vingtaine) des producteurs de Sikasso et des zones de l'Office du Niger et OHVN ;
2. Les représentants des services d'encadrement : DRAMR, CMDT, DRAER, DGRC ;
3. Les représentants des projets : CAE et APROFA ;
4. Les représentants des ONGs : AMATEVI et ACOD ;
5. Les représentants des banques : BNDA et Kafo jginew ;
6. Les représentants des fournisseurs d'intrants : Sikassoise ; Interagro et Somafert ;

7. Les représentants de l'Observatoire des Marchés Agricoles (OMA) ;
8. Les intermédiaires commerciaux : Mali Yiriden et collecteurs villageois.

En terme de résultats, l'animation de ce Cadre de Concertation pomme de terre a permis au CAE de relancer le dialogue entre les différents acteurs de la filière (producteurs, fournisseurs d'intrants, banques, structures d'encadrement et commerçants). Comme résultat non moins important, les débats lors des ateliers ont abouti à l'analyse approfondie des contraintes majeures qui freinent de nos jours la promotion de la culture, de la conservation et la commercialisation de la pomme de terre au Mali.

En marge de chaque atelier thématique, une commission ad hoc a siégé sur les contraintes identifiées, dans l'objectif de faire des propositions de solutions pour lever ces contraintes. Un dernier atelier de synthèse, tenu en septembre 2002, a permis d'approuver les travaux des commissions ad hoc et de valider la proposition de Plan d'action triennal. La mise en œuvre de ce Plan d'action sur la période de novembre 2002 en décembre 2005 doit aboutir principalement sur la :

1. Mise en place d'un vrai Cadre de Concertation qui remplacera le Comité de Pilotage et qui regroupera tous les acteurs de la filière ;
2. Constitution d'une Centrale de risques entre les banques, les fournisseurs d'intrants (semences et engrais) et les producteurs pour la sécurisation du crédit intrants. La nécessité d'une telle Centrale a été ressentie par les banques et les fournisseurs d'intrants pour échanger les informations sur les produits financiers disponibles dans les institutions financières, la situation des remboursements des villages et surtout pour éviter le surendettement des producteurs ;
3. Création d'une base de données sur la filière ;
4. Révision des procédures d'approvisionnement en intrants ;
5. Amélioration des stratégies d'encadrement des producteurs et commerçants ;
6. Promotion des infrastructures de conservation ;
7. Collecte et diffusion des informations commerciales ;
8. Réalisation des prospections, études et tests de marchés.

Comme suite logique à cette activité de l'An IV, le Centre se propose, dans le cadre de son plan de travail de l'An V, de suivre le démarrage de la mise en œuvre du plan d'action et cela en collaboration avec les autres acteurs clés comme la DRAMR, la CMDT et l'APROFA.

2.2.2. – Recherche de nouvelles opportunités pour l'Echalote :

L'objectif principal du programme d'activité du CAE sur l'échalote en année IV était d'accroître le revenu des producteurs d'échalote de Bandiagara et du village de Foabougou en zone Office du Niger (ON), grâce à l'amélioration de la conservation /transformation et de la commercialisation de ce produit.

a) Appui à la gestion du magasin de Foabougou

Cet appui porte sur le renforcement de la capacité des 133 femmes organisées autour de la gestion du prototype de 100 tonnes de Foabougou. Pour des raisons d'organisation du travail, le prototype est divisé en cinq compartiments de vingt tonnes.

L'objectif de cette activité était de créer les conditions nécessaires au bon fonctionnement du prototype de conservation d'échalote construit par le CAE en zone Office du Niger. Les objectifs opérationnels spécifiques portaient sur l'amélioration de la capacité de gestion des leaders des cinq groupes de femmes organisés autour des compartiments, la validation des caractéristiques techniques du prototype et la facilitation de l'accès au financement des bénéficiaires pour le remplissage des magasins.

Le CAE a recruté dès la mi mars une équipe de consultants du Centre Régional de Recherche Agricole de Niono (IER) pour assurer, d'une part le conseil - suivi des activités du magasin et d'autre part la collecte des informations thermohygro-métriques permettant de valider les hypothèses de performance du bâtiment. L'équipe de consultants était composée d'un ingénieur spécialisé en technologie de conservation, d'un agro-économiste et d'un ingénieur chargé du contrôle qualité et du suivi des mouvements de stock au niveau du magasin.

Dans l'amélioration de la capacité de gestion des leaders féminins, le planning de travail ci-dessous a été élaboré et exécuté par les consultants: le diagnostic des potentialités ; la formation du comité de gestion du magasin dans les concepts de gestion, de facteurs de production et du respect du bien commun ; la sensibilisation sur les techniques culturelles favorables à une meilleure conservation de l'échalote et enfin le marketing.

Suite à cette série de formations / sensibilisations, les femmes ont acheté 77,806 tonnes pour le remplissage du magasin avec le respect des normes qualité à l'entrée du magasin, ensuite elles ont reparti les tâches entre les différents membres des cinq groupes pour la manutention et la gestion du stock. Ainsi, sur les 100 tonnes prévues, 77.8 tonnes ont été achetées. Cette différence s'explique d'une part par l'achat d'échalote à un prix supérieur aux 100 FCFA prévus par kilogramme et d'autre part par les problèmes de non-résistance des claies lors de l'entreposage des stocks d'échalote.

Dans la perspective de la validation des performances thermohygro-métriques du magasin, l'énergéticien chargé du suivi a tenu à la disposition des consultants IER un tableau permettant de faire la collecte de la température et de l'humidité trois fois par jour. Ces tableaux, une fois remplis, permettront de suivre régulièrement les variations enregistrées dans le magasin.

Le CAE a facilité, depuis le mois de février, l'accès des femmes de Foabougou au crédit de commercialisation. En effet, sur la base de 100 FCFA par kilogramme, le besoin exprimé par les femmes pour l'achat des 100 tonnes d'échalote était de 10 millions de FCFA. La FCRMD a mis à la disposition des femmes ce montant moyennant un dépôt épargne caution du CAE de 20 % du montant demandé, soit 2 millions de FCFA. Le crédit a été octroyé à un taux d'intérêt de 2 % par mois à partir du mois d'avril 2002.

Au cours de la première année d'exploitation du prototype, le CAE a accompagné les groupements de femmes organisés autour du magasin. Ce suivi a permis d'une part au CAE de corriger les anomalies notées au niveau du magasin et d'autre part de former / sensibiliser les femmes sur la gestion d'un magasin de conservation d'échalote de grande capacité.

Pour l'an cinq du projet, deux axes principaux d'intervention sont retenus :

- la mise en place d'un système léger de suivi des stocks par l'intermédiaire d'un partenaire technique couplé à la reconduction du dépôt épargne caution à la FCRMD afin de faciliter le remplissage du magasin ;
- le développement d'un programme de correction de 30 cases de type de Retail afin de les rendre plus aptes à la conservation.

b) Appui à la commercialisation de l'échalote séchée en tranches

Cette activité devrait créer les conditions propices au développement des affaires entre les producteurs d'échalote séchée en tranches et les grossistes identifiés lors du test de commercialisation sur les marchés guinéens, ivoiriens et sur celui de Bamako.

La stratégie adoptée pour renforcer les relations entre les grossistes ayant confirmés leur intérêt pour la commercialisation de l'EST et les producteurs est de favoriser les échanges directs entre eux. Dans ce sens, des activités ont été menées pour d'une part réaliser une visite commerciale des producteurs sur les marchés cibles et d'autre part améliorer les relations institutionnelles entre le CAE et le Marché de Gros de Bouaké dans l'objectif d'une meilleure représentation des produits agricoles maliens en Côte d'Ivoire.

Ainsi, du 21 au 27 janvier 2002, une mission composée de trois producteurs, d'un animateur villageois, d'un agent du Programme PRECOB/CLUSA de l'ONG SABA et du Chef SLACAER s'est rendue au Marché de Gros de Bouaké (MGB) pour y rencontrer les grossistes ayant exprimés un intérêt pour l'échalote séchée en tranches (EST). Le principal résultat de cette mission est la nécessité d'un accompagnement promotionnel de ce produit, afin qu'il s'insère dans les habitudes culinaires ivoiriennes. Sachant que la qualité organoleptique de l'EST y est fort bien apprécié, deux circuits de distribution peuvent être exploités : à travers les centrales d'achat des supermarchés moyennant certaines conditions (code barre sur l'emballage et utilisation d'emballage en polypropylène) et à travers deux grossistes identifiés au niveau du MGB.

En plus, une mission du CAE s'est rendue au MGB du 9 au 13 juillet 2002. Cette mission, composée de M. Harvey Schartup (Directeur du CAE), M. Moctar Boukenem (Chargé de la filière échalote) et Mamadou Camara (Coordinateur du Programme SABA / PRECOB), a eu des séances de travail avec l'administration du marché de gros et les grossistes installés sur le dit marché. Il a été discuté au cours des réunions, de l'opportunité de créer à Bouaké une unité d'agrobusiness chargée de la promotion des produits agricoles maliens en Côte d'Ivoire. Les grossistes rencontrés au MGB ont suggéré l'incitation de la production du Violet de Galmi en zone Office du Niger, afin de mieux répondre à la demande des consommateurs ivoiriens.

Au cours de l'an V du projet, le CAE va renforcer la collaboration avec l'ONG SABA dans l'objectif de renforcer la capacité de production et de gestion de 24 groupements de production d'EST. Afin d'améliorer l'accès au financement de ces groupements, un plan d'affaire par groupement serait élaboré et soutenu pour la campagne de commercialisation 2003.

c) Formation des producteurs

Les objectifs visés par cette activité portaient sur les points suivants :

- Continuer la sensibilisation / formation des producteurs d'EST sur les Bonnes Pratiques de Production et d'Hygiène (BPPH) ;
- Former les cinq groupes de femmes organisées autour du prototype de conservation d'échalote dans la gestion d'un magasin de grande capacité et dans le respect des itinéraires techniques de récolte pour une conservation de qualité.

La formation des producteurs EST sur les BPPH s'est déroulée du 29 décembre 2001 au 10 février 2002. 1 318 auditeurs de 39 villages ont participé à cette série de formations. La mission interne d'évaluation de la formation qui s'est rendue à Bandiagara du 6 au 9 mai 2002 a conclu à une maîtrise par les producteurs formés des procédés de séchage garantissant des produits dont la qualité organoleptique est recherchée par le marché. Toutefois, les contraintes à la mise en œuvre des acquis restent la faiblesse relative du financement accordé par la BNDA et le nombre limité de découpeuses et de claies.

La formation des femmes de Foabougou en gestion d'un magasin de grande capacité et en itinéraire technique de récolte pour une conservation de qualité a été réalisée par les consultants du CRRA de Niono dans le cadre du suivi des activités autour du prototype. 133 femmes ont participé à cette formation. Les détails sont donnés dans le chapitre 1.

Il est prévu au cours du WP V de renforcer les acquis de la formation sur les thèmes de gestion et de production d'échalote de qualité pour la conservation à Foabougou. Un programme léger d'intervention sera réalisé entre le CAE et un partenaire technique spécialisé dans la formation des groupements villageois.

d) Dynamisation du cadre de concertation échalote

Créer les conditions permettant aux différents acteurs de la filière échalote de se retrouver pour discuter de l'état de la filière était l'objectif de cette activité. Ces discussions devront aboutir sur l'élaboration d'un plan d'action de correction des différentes contraintes entravant le fonctionnement normal des activités dans la filière.

Le CAE a donné son accord de principe pour appuyer l'Office du Niger dans l'organisation d'une mini-bourse des produits maraîchers. Ce forum devait être l'occasion pour les différents acteurs de discuter sur l'état de la filière. Le problème de financement de l'activité a incité l'organisateur à reporter la mini-bourse pour l'année 2003.

Le CAE participera aux discussions sur les différents thèmes actuellement en discussion entre les acteurs de la filière. Ces thèmes sont « l'harmonisation des actions des différents intervenants dans la filière échalote » et « l'organisation d'une mini-bourse ». Les résultats obtenus des travaux réalisés sur ces deux thèmes donneront le contenu pour la mise en place d'un cadre de concertation permanent.

Les points suivants indiquent les leçons tirées par le CAE dans l'exécution de ce programme d'activité sur l'échalote lors de sa quatrième année d'exercice :

1. La mise en place d'un cadre de concertation nécessite une discussion préalable entre les différentes structures d'appui, afin d'uniformiser la définition donnée à cet instrument. Sans cette démarche, il est très compliqué de mobiliser les uns et l'autre dans l'exécution de cette activité.
2. Il est confirmé que la démarche promotionnelle d'un produit sur un nouveau marché exige des efforts financiers soutenus et conséquents. Les résultats de cette démarche ne seront pas perceptibles si les actions se limitent aux prospections de marchés, aux visites commerciales et aux envois d'échantillons.

2.2.3. – Recherche de nouvelles opportunités pour la Mangue

L'objectif principal du programme CAE sur la sous filière mangue en année IV était de pérenniser les acquis et explorer de nouvelles opportunités pour la mangue fraîche et séchée.

a) Initier la contractualisation du rapport exportateur - producteur

L'objectif recherché pour cette activité était de garantir la régularité de l'approvisionnement des stations de conditionnement en mangue en incitant les exportateurs et producteurs à contractualiser leurs transactions. Cette action doit permettre à terme aux exportateurs, de s'engager vers une planification des envois pendant la campagne d'exportation. En effet, les envois de mangue non programmés par les importateurs – grossistes européens sont difficilement écoulés sur les marchés, lesquels deviennent de plus en plus compétitifs.

Dans la mise en œuvre de cette activité, il était prévu de recruter un juriste spécialisé dans le droit commercial et ayant une connaissance des réalités du monde rural. La disponibilité d'une telle compétence n'étant pas évidente sur le marché local, il est apparu plus pertinent, de commun accord avec les exportateurs, de procéder à la sensibilisation des producteurs sur les exigences des marchés européens. Ceci fut réalisé à travers les modules de formation des pisteurs et des agents des stations de conditionnement.

Il n'est pas prévu de reconduire sur l'an cinq une activité d'appui à la professionnalisation des rapports exportateurs- producteurs. Toutefois, sur demande d'un exportateur, l'appui serait focalisé d'une part sur la formalisation de ses transactions avec différents partenaires et d'autre part sur l'élaboration de son plan d'affaire qui serait soumis à une institution financière.

b) Soutien aux exportateurs

L'objectif recherché par cette activité était d'aider les exportateurs à expédier des mangues de qualité, à travers la mise à disposition d'intrants de conditionnement. Ces intrants (cartons, bacs, transpalettes, kit de cerclage et stickers) vont permettre d'une part d'améliorer la présentation de la mangue exportée et d'autre part de faciliter le travail dans les unités de conditionnement.

Trois sociétés ont directement bénéficié des appuis du CAE : Flex Mali, Mali Primeurs et Mali-Bio pour 54 500 cartons, 1 950 bacs plastiques, 2 kits de cerclage et 2 transpalettes. Les deux premières sociétés, à savoir Flex Mali et Mali Primeurs, sont deux des quatre promoteurs de la marque Dogon soutenue par le CAE. Elles sont les deux plus importantes

sociétés exportatrices de mangue au Mali avec respectivement 209 tonnes et 125 tonnes exportées en 2002.

Mali-Bio est une jeune société de droit malien, elle s'est spécialisée dans l'exportation des mangues biologiques. Le CAE, par son appui à cette société, entend accompagner la promotion de la filière de production et d'exportation de la mangue biologique du Mali.

Les intrants non consommés directement à savoir les transpalettes, les bacs et autres petits matériels seront mis à la disposition des exportateurs qui solliciteront le CAE.

c) Prospection des marchés du Maroc et de l'Égypte

Cette activité devrait permettre au CAE de prospecter les marchés marocains et égyptiens pour la mangue du Mali.

La 8^{ème} foire Commerciale Panafricaine du Caire qui s'est tenue du 22 au 30 avril 2002 a été l'occasion de faire une prospection du marché égyptien pour l'écoulement de la mangue malienne. Ainsi, le CAE a facilité la participation de la société Fruitex à cette foire avec une tonne de mangue de variété Amélie. Trois principales leçons ont été tirées de cette prospection :

- l'introduction de la mangue en Égypte est soumise à une autorisation spéciale, surtout pour celle venant des pays, tel que le Mali, qui connaissent une infestation par la mouche des fruits ;
- la demande de mangue sur le marché égyptien porte sur les fruits fortement aromatisés, caractéristique des variétés indiennes ;
- la campagne de production de mangue du Mali (mars – juin) est favorable à l'exportation sur l'Égypte dans la mesure où la production locale est décalée par rapport à cette période.

Des échantillons ont été envoyés sur le marché marocain. Les importateurs contactés ont réaffirmé leur intérêt pour la mangue du Mali. Toutefois, les prix pratiqués au Maroc ne peuvent pas rentabiliser un taux de fret supérieur à 700 FCFA par kilogramme.

Afin de confirmer les données recueillies sur le marché marocain, les contacts seront poursuivis avec la Royal Air Maroc pour la fixation d'un coût de fret supportable par les exportateurs. Une fois ce préalable réglé, une mission commerciale se rendra au Maroc pour mieux comprendre la réglementation et les circuits de distribution.

d) Suivi des prix sur les marchés d'exportation

Mettre en place un dispositif de suivi des prix sur les principaux marchés de destination de la mangue malienne était l'objectif visé par cette activité. Ce dispositif doit venir combler le vide laissé par l'arrêt des diffusions de prix du COLEACP au profit des exportateurs maliens.

Dans l'exécution de cette activité, il était prévu un co-financement CAE – APROFA pour la mise en place du dispositif. Comme pour la plupart des activités du plan d'action entre les deux structures, le dispositif n'a pu voir le jour.

Le WP V ne prévoit pas la mise en place d'un dispositif de collecte et de diffusion spécifique des prix pratiqués sur certains marchés européens. Il est retenu que le système d'information ITC serait exploité pour informer les exportateurs sur les prix des marchés cibles.

eE) Formation des pisteurs et agents des stations de conditionnement

Former 100 pisteurs et agents des stations de conditionnement dans les modules suivants : technique de récolte et de conditionnement bord champ ; professionnalisation du travail dans les unités de conditionnement.

Les résultats suivants ont été obtenus :

- 71 pisteurs formés en techniques de cueillette et de transport de la mangue du verger vers la station de conditionnement ;
- 25 séances d'appui sur mesure organisées dans 5 stations de conditionnement. Les thèmes des séances d'appui ont été : le Marketing et la qualité du produit ; le contrôle qualité ; la traçabilité ; la qualité des produits et manipulation ; le système d'hygiène de la station et le système d'hygiène pour le personnel et les visiteurs de la station.

Les formations pratiques comme celles ci-dessus mentionnées, se sont traduit d'une part par l'amélioration de qualité de la mangue exportée et d'autre part par la re organisation du travail dans la station. L'amélioration de la qualité est perceptible dès la mise en œuvre par les auditeurs des conseils prodigués. Ainsi, de l'avis des interlocuteurs sur les marchés de destination, une amélioration de la qualité est sentie sur les mangues en provenance du Mali depuis deux années : bon état général du carton, bonne présentation des mangues dans le carton, homogénéité des mangues d'un même lot. ...

Le WP V ne prévoit pas de formation des pisteurs et des agents des stations de conditionnement. Le CAE privilégiera la réplique des acquis entre les acteurs sur le terrain.

f) Formation en gestion d'entreprise des chefs des stations de conditionnement

Afin d'améliorer la capacité des opérateurs exerçant dans la filière mangue, il était prévu de former en gestion les chefs et comptables des stations de conditionnement.

Les modules spécifiques à la gestion d'une station d'exportation de mangue ont été élaborés par un consultant. Il s'agit des modules suivants : Comptabilité SYSCOA, Contrôle de Gestion, Analyse Financière et tableaux de bord de gestion. Le plan de séance prévoit une formation en salle de 6 jours.

Organiser les sessions de formation à l'endroit des chefs de station de conditionnement et / ou de leurs comptables ayant fait la demande. Dix sociétés de la place ont déjà fait une demande de participation à la formation.

g) Collaboration avec l'IER pour la continuation du programme de lutte contre la mouche des fruits

L'objectif de l'activité était d'inciter l'IER à finaliser l'étude réalisée par le CIRAD (financement CAE) pour la définition d'une méthode de lutte intégrée contre la mouche des fruits.

Malgré les assurances données par l'IER sur son intérêt pour le programme en question, aucune action n'a été menée dans le sens de l'avancement de ce travail.

La sensibilisation continuera lors des rencontres avec l'IER afin qu'il entame la phase pré vulgarisation de l'étude.

h) Assistance technique à l'installation de l'unité industrielle de séchage de mangue

Cette activité devrait permettre d'appuyer le démarrage de l'unité industrielle de séchage de mangue.

L'unité industrielle dont le promoteur associé est M. Coulibaly a obtenu l'accord de principe de la BICIM pour le financement de son unité. Cet accord de principe a été obtenu suite à l'accompagnement du dossier par le CAE et aussi par la garantie offerte par le fonds DCA de l'USAID logé à la BICIM. Malgré cela, les activités n'ont pas effectivement démarré au cours du WP IV.

L'appui au démarrage de l'unité industrielle de séchage de la mangue est reconduit comme activité du WP V. Cette activité serait précisée suite à l'installation de l'unité.

2.3 - Recherche de nouvelles opportunités pour les céréales :

Cette section présente le bilan des activités réalisées durant la période d'octobre 2001 en septembre 2002, par les programmes concernant les filières céréales du Centre Agro-Entreprise. Les activités réalisées au cours de la période du quatrième plan de travail, sont orientées sur l'amélioration de la transformation et de la commercialisation des produits céréaliers. Les produits inscrits dans le cadre des appuis aux promoteurs sont : le riz, le maïs et les mil / sorgho.

Les années précédentes, le CAE avait réalisé dans le cas du riz et du maïs, des tests de démonstration technologique et de commercialisation. Cette stratégie a été retenue essentiellement pour établir certains référentiels technico-économiques, permettant de guider les futurs promoteurs pour des choix d'investissement adaptés, et la diffusion de données qualitatives et quantitatives sur la commercialisation des produits transformés. Ces données quantitatives et qualitatives collectées et traitées ont été utilisées pendant les activités d'assistance conseil régulièrement fournies par le CAE, au cours du WP04.

On peut noter que les changements recherchés par la mise en œuvre des tests se manifestent à travers les sollicitations des services du CAE, pour la réalisation de dizaines de plans d'affaires dans la transformation et la commercialisation des produits céréaliers. L'adoption de bonnes pratiques de production en vue de mettre sur le marché des produits correspondant aux exigences élémentaires de la demande en constitue un des principaux résultats recherchés.

C'est ainsi que dans le cas du riz on enregistre des nouvelles initiatives d'installation de petites unités de décorticage utilisant le modèle de diagrammes améliorés à travers des mini-rizeries de type compact proposées par le CAE. Le riz produit à travers ces systèmes, rencontre une demande importante sur des segments de marché assez exigeant sur la valeur marchande appréciée par les critères de qualité comme la propreté, l'homogénéité, la blancheur, le taux de brisures, etc.

Dans le cas du maïs, des améliorations substantielles ont été obtenues grâce à l'adaptation du diagramme de mouture utilisé par les minoteries en zone CMDT de Koutiala. Les minoteries ont bénéficié de l'appui de l'ONG Afrique pour renforcer leur réseau de distribution. Le concours s'est fait par des mises en relation avec des clients que l'ONG a soutenus financièrement à travers l'accès un crédit de commercialisation.

Pour le volet de la commercialisation du riz, en collaboration avec une organisation professionnelle de commerçants (CONOESAM) et d'autres programmes intervenant dans ce domaine (ON, OMA / PASIDMA), une mission de prospection de marché a été réalisée dans la sous-région. Trois pays ont été visités par cette mission (Côte d'Ivoire, Burkina Faso, et Sénégal) pour mieux connaître les possibilités de placement pour le riz malien et, rechercher à établir des contacts d'affaires avec des commerçants céréaliers.

La collaboration et le partenariat sont considérés à travers différents échanges avec les structures d'appui qui interviennent dans le renforcement du secteur céréalier maliens et sous-régional. La concertation avec les partenaires d'exécution a permis dans bien de cas de maintenir une dynamique dans le choix de solutions pour lever certaines entraves au développement des sous filières encadrées par nos programmes d'intervention.

Par rapport à la mobilisation de ressources financières, l'ONG Afrique Verte contribue à la capitalisation des acquis des différents tests CAE sur les céréales. Sur Fonds propres de l'ONG (mobilisés par le Siège à Paris), des activités de commercialisation sont menées, avec les sites tests du CAE (riz de bonne qualité et maïs dégermé), à travers un volet de micro-crédit, destiné au financement de Fonds Roulement des Coopératives de Consommation et Associations Féminines. Les lignes de crédit s'élèvent à 32 Millions FCFA, auprès de la Caisse KONDO JIGIMA à Bamako et des Caisses NIAKO et PASECA, dans la région de Kayes. Afrique Verte a accompagné l'organisation paysanne Jeka Fere, auprès de l'ADF en vue de la réalisation d'un projet de transformation et de commercialisation du riz. L'ADF a accepté de soutenir financièrement ce projet à hauteur de 129 Millions FCFA.

2.3.1. – Recherche de nouvelles opportunités pour le Riz

Les volets d'activités considérés pour les céréales ont accusé un retard par rapport à la programmation WP04. Néanmoins, des activités dominantes comme l'assistance conseil et la diffusion d'informations, se sont déroulées à travers l'accueil des clients au bureau et quelques missions de terrain à Ségou, Niono et Mopti. Les bilans de clôture des tests conduits à Niono pour l'amélioration de la qualité du riz ont été réalisés, en vue de l'obtention des référentiels technico-économiques à mettre à la disposition de nos clients qui souhaitent s'investir dans les opérations de valorisation, à travers la transformation à petite échelle.

Pendant la période couverte par ce présent rapport, différentes missions de suivi, ont permis d'observer l'évolution des sites qui ont travaillé de manière autonome cette année, et ce pour

faire des constats et évaluations de leur capacité d'appropriation des équipements déployés par le CAE, au titre des tests de démonstration technologique sur le riz.

L'effort de l'équipe est également mis sur l'accompagnement des promoteurs pour le développement de « business plan » et plus particulièrement sur la diffusion des résultats des tests de démonstration. Dans d'autres cas, des échanges d'idées et d'établissement de collaboration avec d'autres projets qui souhaitent s'inspirer des expériences et leçons des activités promotion, dans le cadre de l'amélioration de la qualité du riz et le développement des marchés internes et sous-régionaux. Avec les partenaires des autres programmes et projets d'appui la collaboration pour la recherche de synergie au niveau de nos différentes activités.

Des échanges sont fréquents avec le PACCEM, l'ONG Afrique Verte sur les questions de la commercialisation. L'OMA, le PASIDMA et l'ON, ont été sollicités dans le cadre de la préparation de nos missions de prospection sous-régionales sur le marché du riz. Dans d'autres cas, nous avons été sollicités pour partager nos expériences en matière de transformation du paddy notamment par l'ADF et CARE – Mali.

1) Diffusion des résultats des tests menés au cours des années précédentes

Objectifs Opérationnels

Présentation et discussion avec les bureaux d'études, les partenaires et les porteurs d'idées de projets d'investissements des référentiels technico-économiques établis et les opportunités de marché identifiées ;

2) Résultats obtenus

Tests de démonstration : technologie de transformation et commercialisation

Avec les sous-traitants, nous avons procédé à la validation des résultats sur les tests riz et maïs. Au niveau des aspects technologiques, les propositions de diagrammes de production adaptés sont retenues. Les caractéristiques des équipements permettant d'améliorer les niveaux de productivité et d'obtenir des produits conformes aux attentes des marchés, sont précisés.

Les caractéristiques des produits ont pu être déterminées en fonction des exigences des différents segments de marché. Les principaux critères à respecter par rapport à la propreté et l'homogénéité des produits sont saisis à travers les tests de commercialisation réalisés. Des fiches techniques et des orientations précises peuvent être fournies par les techniciens du CAE et par les sous-traitants qui ont participé activement à la mise en œuvre des différentes composantes des tests. En l'occurrence Nyeta Conseil pour les éléments de techniques et de technologie et Afrique Verte, en ce qui concerne la composante commercialisation et notamment pour les options de la mise en relation commerciale.

Bilan du choix de technologie

L'ensemble des informations technologiques collectées au cours des tests, a fait l'objet de discussions en ateliers, avec les acteurs concernés, à travers des rencontres organisées à Niono. Ces informations sont régulièrement mises à la disposition des promoteurs et d'autres projets comme le PACCEM, CARE-Mali et ADF intéressés par des opérations similaires.

Les premiers bénéficiaires sont les bureaux d'études et les promoteurs individuels qui sollicitent notre assistance conseil pour éclairer leurs choix et décisions d'investissements dans la transformation des céréales en générale.

Pour la mise en place d'unités de transformation à petite échelle de production, nous retenons dans le cas du riz, des investissements fixes de l'ordre de 15 à 20 Millions FCFA, pour une capacité annuelle en riz usiné de 500 Tonnes.

C'est ainsi que lors de missions d'assistance dans les régions de Mopti et de Ségou, des séances de travail ont eu lieu sur ces questions d'introduction de technologies avec l'office Riz – Mopti et le bureau du CARE – Mali. Avec l'Office du Niger, notamment à Niono des promoteurs privés fortement intéressés par l'installation d'unités de décortilage du paddy, sont suivi pour la réalisation de leurs plans d'affaires.

Il en est de même pour le cas des analyses technico-économiques réalisées pour la mobilisation des financements de dix unités de décortilage de riz au profit de la Fédération JEKAFERE (assistée par Afrique Verte). Lors des évaluations préliminaires, les référentiels technico-économiques élaborés au cours des tests du CAE, ont servi pour la confirmation des analyses techniques et financières. Cette démarche initiée avec l'ONG Afrique Verte, a abouti à l'obtention de l'accord de principe auprès de l'ADF (African Development Foundation), pour des financements d'un montant de 129 Millions FCFA. L'ADF a accepté de soutenir financièrement ce projet à hauteur de 80 Millions FCFA, pour l'installation de 10 unités de transformation (en investissement fixes remboursables sur 4 ans) et la fourniture d'une assistance technique opérationnelle pour le renforcement institutionnelle de l'organisation (supportée financièrement par une subvention de 49 Millions).

Ainsi, différentes alternatives ont fait l'objet d'exploration pour aider au choix de technologie selon l'adaptabilité aux conditions de l'environnement industriel et du pouvoir financier des promoteurs intéressés à investir. Au stade actuel de l'activité, le Centre est en mesure de fournir des informations diverses aux futurs promoteurs sur des propositions techniques qui intègrent les différents paramétrages d'un choix de technologie en matière de décortilage du riz. Ces informations portent sur des simulations de coûts de production, depuis l'échelle artisanale jusqu'à l'industriel en passant par la large gamme de combinaisons correspondant au concept de mini-rizerie, sur lequel le Centre met un accent particulier comme solutions pour la valorisation du riz au Mali.

Compte tenu des limitations financières des promoteurs, l'accent a été mis sur l'aspect du couplage d'une trieuse performante fabriquée localement au système de petites décortiqueuses, compte tenu de l'importance accordée au critère d'homogénéité granulométrique au niveau de l'évaluation finale de la qualité du riz. La machine peut permettre à l'échelle d'une petite unité de décortilage, le triage de 500 à 750 tonnes par an, selon la variété de riz.

A travers les différentes requêtes, pour la réalisation des plans d'affaires et la recherche d'informations technologiques, les référentiels du test d'amélioration de la qualité du riz sont exploités. Les utilisateurs des résultats sont les bureaux d'études et les promoteurs individuels en quête de financements pour la création ou l'extension de leurs activités.

Une dizaine de plans d'affaires réalisés ou en cours de réalisation ont eu comme référentiel les résultats d'exploitation des sites tests installés à Niono. Cinq dossiers bancaires finalisés sont présentés pour recherche de financement.

Bilan de la Mise en Relation Commerciale

Cette activité a porté sur les appuis en promotion commerciale accordés aux commerçants qui ont procédé à la vente du riz usiné par les quatre sites de décorticage.

Marché local

L'analyse des segments de marché prospectés au plan national, permet de confirmer l'existence de demandes solvables pour le riz de première qualité, les quantités en jeux sont de 10.000 Tonnes de riz blanchi (demande des commerçants grossistes en riz entier et brisure).

Par le fait de la forte demande exprimée auprès des sites de test suivi par le CAE, leurs productions s'effectuent pratiquement en flux tendu.

L'amélioration de la qualité est exprimée par rapport à la différence de prix (prime qualité) qui se situe entre 15 et 25 FCFA lors de la vente du riz sur les sites comparativement au cours du marché pour le riz tout venant (DP).

L'exécution du test d'amélioration des pratiques de transformation, à travers la modernisation partielle des outils de transformation, a constitué une étape réussie de sensibilisation des acteurs sur les enjeux quant à l'adaptation des techniques. Les effets sur l'approche de la commercialisation et l'augmentation du volume de vente de produits conformes aux exigences de la demande sont positifs. Les résultats des tests ont été très encourageants quant aux perspectives de promotion des ventes grâce à la création de petites et moyennes unités de transformation adaptées pour satisfaire aux exigences de la demande en produits mieux standardisés.

Marché sous-régional

Des séances de travail ont été tenues avec l'OMA, le PASIDMA, l'Office du Niger et la CONOESAM. Ces différentes structures ont contribué à la préparation d'une mission de prospection du marché sous-régional du riz (en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso et au Sénégal). Les missions ont été réalisées, pour prendre contact avec des commerçants céréaliers des marchés ciblés et pour apprécier la faisabilité des opportunités d'affaires qui seront signalées.

Cette prospection du marché de riz, réalisée par le CAE et la CONOESAM, a permis de relever une forte demande et consommation importante de riz. Pour le riz de luxe, les quantités sont estimées à 110.000 T par an pour les quatre pays prospectés (Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Sénégal et Mali). Au niveau du segment du riz de semi-luxe (comportant entre 5 et 15% de brisure) les consommations sont estimées à 900.000 Tonnes. La forte concurrence sur les marchés prospectés, va demander le développement d'une stratégie commerciale appropriée.

Au cours du Plan de travail prochain, les interventions seront focalisées autour des principaux axes permettant :

1. la diffusion d'informations concernant les référentiels technico-économiques pour les systèmes de mini-rizeries et l'utilisation d'équipement plus performant ;

2. la mobilisation de ressources d'investissement (aspects d'accompagnement technique pour le choix de technologies et financier pour l'intermédiation auprès des institutions de crédit) ;
3. La poursuite des missions sous-régionales et la diffusion des informations collectées auprès des commerçants, des transformateurs et des autres partenaires (les résultats de la mission seront discutés avec l'ensemble des partenaires : OMA, PASIDMA, ON, ainsi que les promoteurs dans la transformation et la commercialisation du riz) ;

3) Technologie et développement des entreprises

Objectifs Opérationnels

- Réalisation de missions exploratoires et rencontres d'informations ;
- Identification des Promoteurs / Projets ;
- Suivi des sites de test ;
- Fourniture d'assistance conseil aux porteurs de projet en matière de choix de technologie ;

Résultats obtenus

Les résultats présentés par les sous traitants à l'issue des différents tests réalisés depuis 1999, ont été appréciés très positivement par les bénéficiaires directes. Pour une meilleure capitalisation des acquis du test et qui devront faire l'objet de différentes mesures d'accompagnement :

- Le respect des bonnes pratiques de production et des diagrammes améliorés introduits, pour maintenir le niveau de qualité des produits atteint au cours du test (y compris la poursuite de l'amélioration des emballages : sachets et sacs) ;
- La satisfaction des exigences (régularité en qualité et en quantité) des clients notamment les commerçants qui ont marqué leurs intérêts pour la vente des produits dans d'autres régions ;
- Le développement de la contractualisation avec les producteurs pour assurer un approvisionnement correct en matières premières de bonne qualité ;
- La prise en compte de volets promotionnels des produits (appuis multiformes pour la mise en œuvre rapide des éléments proposés par le test en matière de publicité et d'information des partenaires de projets d'appui) ;

L'équipe technique du CAE, sur ce plan s'attèle à l'information des promoteurs qui sollicitent, en vue de les orienter sur des choix d'investissements prenant en compte, la modernisation nécessaire des outils de transformation et l'adoption des bonnes pratiques de production et de commercialisation.

Plus de vingt demandes d'appui sont en instruction, dont une quinzaine au stade de plans d'affaires réalisés ou en cours. Les niveaux d'investissements allant de systèmes semi-industriels à industriels font appeler à des financements de plus de 3 Milliards FCFA, pour la création et / ou l'extension d'activités de transformation et de commercialisation.

Au stade actuel, il y a toujours lieu de mettre un accent particulier sur l'adoption de systèmes de production plus performants, comme voie d'avenir, pour le développement du marché.

Dans ce contexte, tous les efforts en matière d'amélioration de ces produits, dépendront des disponibilités financières et des facilités à y accéder.

C'est pour prendre en compte ce souci, qu'un premier séminaire d'information a été réalisé à Niono, à l'intention des promoteurs privés dans la riziculture et la transformation du paddy, pour présenter les approches du CAE, dans la promotion des investissements. Les principaux thèmes débattus sont les suivants :

- **Information des promoteurs sur les différents paliers technologiques en matière de transformation de riz ;**
- **Information des promoteurs de groupements, associations ou coopératives, de la filière riz sur l'existence des possibilités de financement sous-régionales adaptées à leurs besoins et sur les mécanismes d'intervention de ces institutions.**
- **Discussion des nouvelles perspectives d'investissement par l'émergence d'une nouvelle d'entrepreneurs au niveau de la zone office du Niger ;**
- **Discussion de mesures d'accompagnement susceptibles de faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises au financement.**

Il convient pour le CAE, de continuer dans sa démarche d'assistance conseil à fournir des appuis aux bureaux d'études à d'autres projets partenaires. Les discussions et les éléments d'orientations portent sur le choix de la technologie en adéquation avec le milieu et la capacité (technique et financière) des utilisateurs.

Résultats directs des sites de démonstration

Test Riz : Ces sites ont évolué cette campagne de manière autonome. L'analyse de la situation révèle une certaine dispersion entre eux, quant à leur capacité de gestion de la production. Des difficultés déjà connues (ruptures des approvisionnements en pièces de rechange et fréquences des maintenances) ont pu accentuer l'écart entre les sites et ce, en fonction du dynamisme des différents gérants à prendre réellement en charge les problèmes techniques et trouver des solutions alternatives.

Les problèmes liés au service après vente (difficultés par rapport aux pièces de rechange) sont toujours des facteurs limitant. Malgré cette pesanteur négative, la demande en produits de meilleure qualité est restée constante tout le long de la campagne. Au niveau des sites équipés en unités compactes, une quantité de plus de 3.000 tonnes de paddy a été décortiquée, avec un rendement moyen d'usinage de 64%, soit plus de 2.000 T de riz blanc commercialisé.

Au niveau du triage, les quantités sont faibles, moins de 5% des ventes se font dans la catégorie de riz à 100% entier long blanchi. Le riz mixte proposé par les sites est assimilé au RM40 par les commerçants et qui préfèrent le vendre directement sous cet aspect sans solliciter un nouveau calibrage.

Les rendements de décorticage sont en moyenne de 64% et des maximums de 70% ont été observés. Sur 2.000 tonnes de riz blanc issues des prestations réalisées sur ces sites on observe à la vente des primes de qualité moyennes de 15 à 25 FCFA par kg. Ce gain supplémentaire explique aussi la forte demande enregistrée sur les sites de test.

L'usine de décorticage du paddy (GDCM) installée à Ségou, bénéficie d'une assistance conseil. Dans cette deuxième année d'entrée en production, un volume de 9.000 Tonnes de paddy est traité et environ 6.000 Tonnes de riz commercialisées.

3) *Axes d'Orientation pour l'Année Cinq*

Le processus d'une généralisation et d'amélioration continue et durable de cette approche d'instauration de bonnes pratiques dans la transformation du paddy, pourrait connaître un blocage certain, qui fera appel à des mesures d'accompagnement, notamment en matière de politique de promotion des investissements à l'échelle des petites et moyennes entreprises. Les décisions stratégiques à prendre dans l'immédiat, pour encourager ce processus, doivent concerner entre autres :

- L'encadrement technique renforcé de nouvelles unités de transformation pour toutes les questions pendantes relatives au réglage et le bon fonctionnement des équipements, les bonnes pratiques d'entretien préventif, l'approvisionnement en pièces de rechange : suivi des dossiers en instance de financement, particulièrement ceux de JEKAFERE en instruction chez ADF ;
- La promotion d'un programme intégré (technique et financier), pour la facilitation de l'installation et l'équipement adéquat des promoteurs ;
- La mise en place de produits financiers adaptés pour encourager l'innovation et l'adoption des bonnes pratiques dans la transformation du paddy.

Adaptation aux enjeux de la qualité

1. Objectifs Opérationnels

- Sensibilisation des transformateurs sur l'importance commerciale de la qualité et l'adoption de meilleures pratiques de production ;
- Identification des personnes ressource sur les questions de gestion de la qualité des céréales ;
- Formation des intervenants sur des thèmes relatifs à la gestion de la qualité.

2. Résultats obtenus

La prise en compte de la dimension de la qualité des produits est un impératif. Les actions qui sont retenues, sont essentiellement dans les domaines de la sensibilisation et de la formation. Une explication de l'approche est entamée avec l'Office du Niger pour le cas du riz. Il y a donc lieu de mettre en œuvre, dans les meilleurs délais les formations et les séances d'informations prévues sur le thème de la gestion de la qualité dans l'activité de transformation du paddy. Le ciblage porte sur les agents d'encadrement du conseil rural et sur les transformateurs et les producteurs de paddy.

A cet effet, en fonction des deux groupes cibles, les modules seront proposés sur les thèmes ci-après :

Il est prévu de former 15 conseillers (agents de l'Office du Niger) et 55 promoteurs privés (transformateurs et producteurs de paddy).

Pour la mise en œuvre de ces formations, une collaboration étroite avec le Laboratoire de Technologie Alimentaire (LTA / IER) et avec la Direction Régionale de Réglementation et du Contrôle des produits agricoles est engagée.

Il s'agira d'abord de réaliser les formations qui n'ont pu être exécutées. Le lancement d'une autre gamme d'activités du plan de travail est à considérer prochainement, notamment dans la composante « Soutien aux actions collectives structurantes » : avec la mise en place d'outils d'information et de sensibilisation, les concertations interprofessionnelles, la prise en compte de l'application de normes consensuelles, et l'organisation de campagnes de promotion sur le riz par les organisations professionnelles.

Les résultats atteints par le CAE, à travers la mise en œuvre du « Test d'Amélioration de la Qualité du Riz en Zone Office Niger » en matière d'amélioration de la transformation et de la commercialisation des produits, pour aider à atteindre les objectifs de création de valeur ajoutée et de gain de compétitivité, sont ci-dessous présentés :

- ✓ L'intérêt des transformateurs pour moderniser davantage les pratiques de transformation du paddy est confirmé par les différentes sollicitations enregistrées pour l'acquisition de nouveaux équipements plus performants ;
- ✓ Les demandes de réalisation de plans d'affaire et d'informations diverses sur les référentiels technico-économiques de transformation du paddy sont des cas qui démontrent cela ;
- ✓ L'amélioration de la qualité à leur niveau a constitué un engouement de la part des commerçants. La prime de qualité est évaluée entre 15 à 25 FCFA/kg et à travers le bon écoulement des produits ;

2.3.2 – Recherche de nouvelles opportunités pour le Maïs :

L'activité dominante est constituée par la recherche de solutions alternatives pour l'adaptation de la technologie de transformation du maïs à petite échelle. L'assistance conseil et la diffusion d'informations, se sont poursuivies dans ce sens, à travers l'accueil des clients au bureau et quelques missions de terrain à Koutiala. Le bilan de clôture du test de démonstration technologique mené à Koutiala pour le dégermage du maïs, a été réalisé. Le programme a permis l'obtention de référentiels technico-économiques à mettre à la disposition de nos clients qui souhaitent s'investir dans les opérations de valorisation du maïs, à travers la transformation à petite échelle.

L'appui de l'ONG Afrique Verte sur les questions de la commercialisation, a permis de poursuivre l'assistance aux minoteries de la zone CMDT de Koutiala. Cette contribution à la capitalisation des premiers résultats du test réalisé, a abouti à la mise en place d'une ligne de crédit, sur Fonds propres de l'ONG (mobilisés par le Siège à Paris). Les activités de commercialisation sont menées, avec les sites tests du CAE, à travers un volet de micro-crédit, destiné au financement de Fonds Roulement des Coopératives de Consommation et Associations Féminines. Les lignes de crédit s'élèvent à 32 Millions FCFA, auprès de la Caisse KONDO JIGIMA à Bamako et des Caisses NIAKO et PASECA, dans la région de Kayes.

a) Diffusion des résultats des tests menés au cours des années précédentes

1. Objectifs Opérationnels

- Présentation et discussion avec les bureaux d'études, les partenaires et les porteurs d'idées de projets d'investissements des référentiels technico-économiques établis et les opportunités de marché identifiées ;

2. Résultats obtenus

- Tests de démonstration : technologie de transformation et commercialisation

La validation des résultats sur les tests de dégermage du maïs a été réalisée avec les sous-traitants (Laboratoire de Technologie Alimentaire et l'ONG Afrique Verte). Au niveau des aspects technologiques, les propositions de diagrammes de production adaptés sont retenues. Les caractéristiques des équipements permettant d'améliorer les niveaux de productivité et d'obtenir des produits conformes aux attentes des marchés, sont précisés.

Des orientations précises peuvent être fournies par les techniciens du CAE et par les sous-traitants qui ont participé activement la mise en œuvre des différentes composantes des tests. En l'occurrence l'IER / LTA les éléments de techniques et de technologie et, Afrique Verte, en ce qui concerne la composante commercialisation et notamment pour les options de la mise en relation commerciale.

- Bilan du choix de technologie

Le principal élément d'amélioration du diagramme de mouture des minoteries portait sur l'introduction d'une machine de dégermage du maïs. Les informations technologiques collectées au cours des tests, a fait l'objet de discussions en ateliers, avec les acteurs concernés, à travers des rencontres organisées à Niono et à Koutiala. Ces informations sont régulièrement mises à la disposition des promoteurs et d'autres projets intéressés par des opérations similaires.

Pour la mise en place d'unités de transformation à petite échelle de production, nous retenons pour le référentiel proposé, une capacité annuelle de 200 Tonnes de produits finis (brisures et farine) avec des investissements de l'ordre 10 à 15 Millions FCFA.

L'IER / LTA et le fabricant de la machine de dégermage, ont pris en compte les dysfonctionnements constatés. Une version améliorée est actuellement en observation auprès d'un transformateur de Bamako.

Dans le cas du maïs, le principe du dégermage comme moyen d'amélioration et d'adaptation de la farine aux exigences culinaires locales, est bien confirmé suite au test y afférent. En collaboration avec le LTA / IER et le fabricant, les voies et moyens sont recherchés pour faciliter l'équipement d'autres petites minoteries.

- Bilan de la Mise en Relation Commerciale

Marché local :

Sur le marché des produits transformé, les brisures et la farine qui sont produites par les minoteries de Koutiala sont bien appréciés au plan des améliorations de qualité. Les deux minoteries impliquées directement dans le dégermage ont poursuivi normalement la production. Elles ont des demandes en croissance depuis l'apparition des produits dégermés sur le marché. Il s'agit de 1.500 Tonnes de maïs (avec une proportion de 15% de farine et 85% de brisures, mais essentiellement en maïs jaune comme préférences).

Ces demandes ne pourront pas être entièrement couvertes par manque de fonds de roulement. Mais les deux minoteries concernées (Karangana et Namposséla) ont commercialisé ensemble plus de 300 T (équivalent maïs grain) en farine et brisures dans les régions de Bamako, Mopti, Kayes et Koutiala.

L'ONG Afrique Verte, suite aux résultats obtenus dans les différentes phases de tests de marché, a poursuivi directement ses appuis en faveur des minoteries de Koutiala pour des mises en relation commerciale et le développement des débouchés de marché. Son volet de micro-crédit est suivi avec intérêt dans le district de Bamako et la commune de Kayes. Nous discuterons prochainement avec Afrique Verte un bilan d'étape et des mesures de consolidation à envisager pour le renforcement du mécanisme de financement de la commercialisation du maïs transformé.

Avant l'introduction du principe de dégermage, la minoterie de Karangana la seule qui fonctionnait, écoulait difficilement ses produits et Namposséla était en arrêt. La production de farine qui constituait leur principal goulot dans la commercialisation, est actuellement écoulée à 100%. Son adaptation aux utilisations culinaires et l'amélioration de sa conservabilité sont confirmés.

Dans le cas du maïs, une hausse des prix de vente a été possible, suite à l'amélioration de la qualité des produits (on passe en moyenne de 235 FCFA par kg à 265 FCFA, comme prix de vente aux grossistes clients des minoteries).

Les résultats des tests ont été très encourageants, quant aux perspectives de promotion des ventes grâce à l'adaptation partielle des outils de transformation préconisée. Les produits issus sont mieux standardisés et correspondent beaucoup plus exigences de la demande.

Pour l'année + du projet, davantage de séances d'informations vont être tenues, pour favoriser l'interaction entre les décideurs du secteur agroalimentaire, susciter les initiatives pour des projets d'investissements accroître le volume de maïs transformé en brisure et farine pour satisfaire la demande locale.

Restant dans la logique du processus d'amélioration des procédés et de la qualité des produits qui a été soutenu par la mise œuvre des tests, nous rappelons les éléments clés qui vont se poursuivre pour promouvoir et encourager l'adoption des technologies, ainsi la réalisation de nouveaux investissements y afférents :

- La promotion d'un programme intégré (technique et financier), pour la facilitation de l'installation et l'équipement adéquat des minoteries en fonctionnement ;

- Le respect des bonnes pratiques de production et des diagrammes améliorés introduits, pour maintenir le niveau de qualité des produits atteint au cours du test (y compris la poursuite de l'amélioration des emballages : sachets et sacs) ;
- La satisfaction des exigences (régularité en qualité et en quantité) des clients notamment les commerçants qui ont marqué leurs intérêts pour la vente des produits dans d'autres régions ;
- Le développement de la contractualisation avec les producteurs de maïs pour assurer un approvisionnement correct en matières premières de bonne qualité ;
- La prise en compte de volets promotionnels des produits (appuis multiformes pour la mise en œuvre rapide des éléments proposés par le test en matière de publicité et d'information des partenaires de projets d'appui) ;
- Le renforcement des relations commerciales avec le réseau identifié au cours du test et son extension à d'autres localités ;
- Le suivi du système de crédit mise en place par Afrique Verte, pour appuyer le développement de la distribution régionale des produits des minoteries de Koutiala, dans le cadre du renforcement de la commercialisation des produits dégermés de maïs.

La valorisation de la filière maïs passe par la promotion de la transformation du maïs : les échelles de transformation artisanales et semi-industrielles plus adaptées aux types d'entreprises PME/PMI, GIE et au contexte socioéconomique sont à privilégier à court terme, car nécessitant moins d'investissement et de technicité que l'échelle industrielle.

Ce test de dégermage au niveau des minoteries de Namposséla et Karangana été d'une importance capitale dans le processus de production locale et de perfection d'une dégermeuse artisanale à maïs. Il a permis aux acteurs directs (concepteur, fabricant et exploitant de l'équipement) d'identifier les défauts majeurs et les mesures curatives et préventives appropriées. C'est ainsi que les adaptations nécessaires doivent être observées :

A la pratique, au cours de ce test, des pistes d'améliorations continues sont explorées pour rendre plus performante la transformation à l'échelle de ces petites minoteries rurales. Par défaut, ces cas doivent être pris en compte pour apporter quelques solutions appropriées au contexte de la valorisation du maïs par la transformation à petite échelle et au développement soutenu du marché de brisures et de farine.

Différentes alternatives ont fait l'objet d'exploration pour aider au choix de technologie selon l'adaptabilité aux conditions de l'environnement industriel et pouvoir financier des promoteurs intéressés à investir. On est en mesure de fournir des informations diverses sur des propositions techniques qui intègrent les différents paramétrages d'un choix de technologie. Le dispositif d'information qui sera développé pendant le WP4, va être basé sur l'exploitation et la diffusion de l'ensemble des résultats à travers :

- Elaboration de fiches de synthèse de projets d'investissements dans la transformation semi-industrielles du maïs, sera considérée comme un outil d'incitation des investisseurs potentiels ;
- Diffusion d'informations technico-économique qui mettent en évidence les potentialités de ce secteur d'activités et les étapes essentielles d'accompagnement personnalisé offert aux investisseurs pour la préparation de leurs dossiers d'investissement ;

- L'appui direct aux porteurs de projets dans le montage des plans d'affaires et dans la recherche de financements adaptés à leurs besoins d'investissements.

2.3.3. – Recherche de nouvelles opportunités pour le Mil/Sorgho

Nettoyage / Épierrage des Mil et Sorgho : Pour les mils et sorghos, une collaboration avec le projet IMS (Initiative Mil – Sorgho) notre programme de collaboration n'a pas évolué. Nous attendons avant la mise en œuvre du test technologique, qui était prévu pour l'épierrage des modifications sur les machines déjà acquises. Le fabricant du prototype est en cessation d'activité. Un ingénieur conseil commis par le ROCAFREMI, suite aux travaux d'essais préliminaires et d'évaluation de performance, qu'il a mené ici à Bamako, avec le LTA, a proposé des améliorations avant l'installation des machines sur site.

Malgré le retard imputable à la recherche de certaines améliorations sur le fonctionnement des machines, la collaboration avec le projet IMS (Initiative Mil – Sorgho) doit se poursuivre, pour permettre très prochainement de se pencher sur la question de l'épierrage / nettoyage, en vue d'améliorer sensiblement la qualité hygiénique et sanitaire de ces deux céréales.

SECTION III

Appuis aux Agro-Entreprises, Groupements & Associations

3.1 - Appuis pour amélioration de la disponibilité de l'information commerciale et technologique et renforcement des capacités (formation) en gestion d'entreprise :

Depuis sa création en 1998, le CAE s'est attelé à la mise en place d'un système d'information durable, en collaboration avec des partenaires fournisseurs d'informations. A cet effet, des protocoles de collaboration ont été négociés avec les partenaires nationaux (OMA, DNSI, etc.), sous régionaux (SIMs de la sous région) et internationaux (ITC). Avec l'appui de ces derniers, des bulletins d'informations sont confectionnés et diffusés auprès des clients et partenaires du Centre.

Afin de soutenir directement les efforts de développement des filières agroalimentaires, des microprogrammes et magazines sont élaborés et diffusés avec le concours de la télévision nationale et/ou des radios de proximité. Ces éléments audiovisuels traitent de thèmes spécifiques et assez variés sur les techniques et technologies modernes de production. Un appui du CAE lors de la troisième année, a permis à l'Observatoire des Marchés Agricoles (OMA) d'entamer la collecte et la diffusion à la radio des prix nationaux et sous régionaux de la pomme de terre et de l'échalote. Afin de pérenniser ces appuis, le CAE a collaboré étroitement lors de sa quatrième année d'exercice avec les représentations régionales de la DNAMR pour la diffusion des informations techniques et technologiques issues des tests entrepris par le CAE.

Pour capitaliser toutes les expériences acquises au cours des précédentes années nous avons, en quatrième année, regroupé les activités d'information et de communication en un seul bloc d'une part et de l'autre celles de formation. Ce regroupement nous a conduits :

1. pour les activités d'information et de communication :

- *A la réalisation et diffusion de magazines et microprogrammes sur des thèmes portant sur les produits des trois filières du CAE que sont pour l'élevage, les céréales et les fruits et légumes.*
- *A la réalisation et diffusion de documents techniques pour la promotion des produits de ces filières.*
- *A l'accueil et l'orientation des clients agro-entrepreneurs grâce à la mise à leur disposition des informations commerciales et technologiques.*
- *Le partenariat avec le réseau des partenaires fournisseurs d'informations comme l'OMA, l'IER.*

2. pour les activités de formation :

- *A la formation des promoteurs dans l'irrigation privée en techniques de gestion d'une entreprise agricole.*
- *A la formation des producteurs de pomme de terre en techniques de conservation.*

- *A la formation des productrices d'échalote fraîche en techniques de conservation.*
- *A la formation des productrices et transformatrices de fruits et légumes et produits maraîchers de la zone de l'Office Riz de Ségou.*
- *A la formation des productrices et transformatrices de fruits et légumes et produits maraîchers de la zone de l'Office du Niger à Niono.*
- *A la formation des producteurs de riz de l'Office Riz de Ségou en techniques de gestion des coûts de production.*
- *A la formation des pisteurs de mangue en techniques de cueillette et de lutte contre les maladies des fruits.*

3.1.1. L'amélioration de la disponibilité de l'information commerciale et technologique et la diffusion de nos résultats se réalisent grâce à :

Confection et diffusion de bulletin de prix

La publication systématique du bulletin de prix hebdomadaire qui permet aux exportateurs de fruits et légumes (mangue, goyave, gingembre, piment, haricot vert, igname, etc.) de suivre l'évolution des prix sur les marchés européens et ceux du Moyen-orient a été suspendue en décembre 01. Toutefois, les exportateurs de fruits et légumes ont continué à disposer de ces informations de prix sur simple demande au niveau de la section documentation du Centre.

Confection et diffusion de bulletins techniques

Un des aspects très important dans l'approche d'intervention du CAE est la conduite de tests de démonstration. Une fois ces tests réalisés, les résultats sont d'abord validés en collaboration avec les structures partenaires avant leur consignation sur des fiches ou bulletins techniques, ou des supports électroniques vidéo et audiovisuels (microprogramme et magazine). Ces différents supports sont ensuite largement diffusés auprès de nos partenaires techniques qui servent aussi de relais dans la diffusion/sensibilisation pour la pérennisation et par les prestataires comme les radios de proximité et l'ORTM. Souvent si les bénéficiaires sont dotés de moyen audio ou audiovisuels des copies leur sont laissées pour des diffusions périodiques dans leur milieu.

Le bulletin sur le riz :

Le deuxième bulletin technique sur les filières qui porte sur le riz est sur le point d'être achevé chez l'imprimeur. Sa diffusion auprès de tous les partenaires ne saurait tarder. Comme déjà annoncé, son contenu porte sur :

- *Le riz et ses variétés.*
- *Les zones et les systèmes rizicoles.*
- *Le riz dans le monde. La filière rizicole malienne.*
- *La révolution de la riziculture au Mali.*
- *Les grands enjeux de l'intensification rizicole.*
- *L'Office du Niger, le fleuron de la riziculture malienne.*

Le *bulletin riz* qui sera un document de base sur le riz, traite de la production, la transformation et les données commerciales. De ce document, seront extraits des fiches

pédagogiques et des modules de formations à l'attention de certains intervenants de la filière riz.

La diffusion d'information sur l'aliment bétail :

Après le test entrepris sur l'aliment d'embouche en partenariat avec l'entreprise COPRAAV à Ségou, des informations portant sur la préparation, la composition et le mode d'emploi de cet aliment ont fait l'objet d'insertion dans le quotidien l'ESSOR en vue d'une large diffusion.

Le bulletin sur la pomme de terre :

L'élaboration de ce bulletin a fait dans un premier l'objet d'une entente entre le CAE et l'IER qui doit en valider le contenu en tant que structure technique compétente en la matière. Présentement cette élaboration suit son cours au niveau des spécialistes du CAE. Sa réalisation et sa diffusion se feront courant deuxième trimestre de l'année cinq. Son contenu porte essentiellement sur les techniques de production et technologies de conservation de la pomme de terre (tri des tubercules, traitement du produit à l'anti germe, utilisation de caisses de conservation, présentation des différents types de magasins de conservation y compris le prototype CAE).

Production/réalisation et diffusion de magazines et microprogrammes

Sur la mangue du Mali :

Le programme de diffusion entamé en année 3 s'est poursuivi cette année à l'approche de la campagne de commercialisation de la mangue. Les thèmes ont porté sur les techniques de cueillette de la mangue et de lutte contre les mouches de fruits. Cette activité permet de sensibiliser les producteurs de mangue et les pisteurs en vue du conditionnement et de l'exportation d'un produit de qualité. La diffusion à la veille de chaque campagne permettra à la longue d'inclure cette démarche dans le comportement des bénéficiaires. Pour mieux atteindre les cibles ces matériaux de diffusion sont conçus en français et bambara.

Sur l'aliment bétail :

Pour rendre accessible les résultats du test sur l'aliment d'embouche produit par la COPRAAV en partenariat avec le CAE à l'ensemble des emboucheurs et producteurs de bétail, un magazine et un microprogramme ont été réalisés en français et bambara en vidéo et en audiovisuel sur la composition, la préparation et le mode d'emploi de cet aliment. Ces supports médiatiques ont été diffusés sur l'ensemble du territoire malien. Des éléments promotionnels ont été réalisés à travers un publi-reportage sur l'entreprise COPRAAV en vue de faire connaître le produit et améliorer les ventes de l'entreprise.

Sur la pomme de terre :

Après le test de conservation de la pomme de terre dans les deux prototypes de magasin de conservation à Sikasso, un magazine et un microprogramme ont été réalisés sur la conservation de la pomme de terre. Le microprogramme porte essentiellement sur le traitement de la pomme de terre à l'anti germe, l'utilisation de caisses de conservation et du prototype de magasin CAE. Le magazine en plus de ces aspects traite des itinéraires techniques de production et de la commercialisation. Ces deux supports ont été largement

diffusés par l'ORTM, les radios de proximité à Sikasso, en zone OHVN à Kati et en zone Office du Niger. De plus des copies en version française et bambara ont été remises à la DRAMR de Sikasso, à la direction générale de l'OHVN, la Chambre d'agriculture de Kati, à la direction générale de l'Office du Niger, aux zones de Niono et Macina pour les diffusions de proximité. Les villages ayant du matériel de diffusion tel Bogotière ont reçu une copie. L'implication de ces partenaires et des radios de proximité facilitera la diffusion et la pérennisation des appuis pour la sensibilisation des producteurs de pomme de terre pour l'adoption des bonnes pratiques de production et de conservation.

D'autres stratégies seront développées en cinquième année qui consisteront à se déplacer avec du matériel de diffusion et les spécialistes pour aller vers les populations cibles et faire des diffusions dans leur milieu accompagnées de démonstrations suivies de séances de causeries-débats.

Accueil et orientation des clients agro-entrepreneurs grâce à la mise à leur disposition des informations commerciales et technologiques.

Parmi les services que nous offrons à nos partenaires agro-entrepreneurs, le contact direct, téléphonique ou écrit nous permet de répondre à leur sollicitation sur des questions relatives aux filières dans lesquelles évolue le CAE. Entre autres nous répondons à toutes les questions relatives à des informations commerciales, techniques et technologiques posées par les agro-entrepreneurs soit directement si nous détenons la réponse soit en les orientant vers les sources d'informations.

Diffusion d'information grâce au site Web AgroMali

Le site de CAE est considéré comme une vitrine sur l'agrobusiness grâce aux informations qu'il contient sur nos activités, les produits sur lesquels nous travaillons, les documents que nous réalisons comme le manuel en trois tomes sur les bonnes pratiques d'alimentation du bétail et de la volaille et l'étude sur les filières agro-industrielles porteuses au Mali, etc..

Le site Web agromali permet aux internautes d'avoir accès à une grande partie de l'information du Centre. Le tableau 3 et le graphique 2 indiquent l'évolution des visiteurs du site d'octobre 2001 en septembre 2002.

Au cours du premier trimestre le site a enregistré environ 5.700 visites d'internautes avec une moyenne mensuelle de 1.900 visiteurs. Au cours du second trimestre le nombre de visiteurs s'élève à 12.411. Au troisième trimestre, il est de 12.875 visiteurs.

Tableau 1 : Statistiques des visiteurs du site agromali

	Oct. 01	Nov. 01	Déc. 01	Janv. 02	Fev. 02	Mars 02	Avril 02	Mai 02	Juin 02	Juil 02	Aout 02	Sept. 02
# Visiteurs	1900	1900	1900	4117	4117	4117	4291	4291	4291	4291	3198	2933

Source : CAE

Le partenariat avec le réseau des fournisseurs d'informations comme l'OMA, l'IER..

Comme annoncé dans l'introduction, notre partenariat avec l'OMA et l'IER a d'abord consisté à les appuyer en renforçant leur capacité. Aujourd'hui, le partenariat avec l'OMA permet de porter à la connaissance des producteurs sur toute l'étendue du territoire les informations de marché relatives aux produits sur lesquels portent nos activités comme la pomme de terre, l'échalote et le riz. Ces informations sont diffusées hebdomadairement et portent surtout sur les prix. Avec l'IER, il s'agit essentiellement de la validation du contenu de nos fiches et bulletins techniques.

3.1.2. Les activités de communication et d'édition

Ces activités contribuent largement à la promotion des produits phares sur lesquels portent les activités du CAE. Elles ont essentiellement porté cette année sur :

- Le développement d'une stratégie de promotion d'un nouvel aliment d'embouche ;
- Dans le cadre de la promotion des opportunités d'affaires en zone Office du Niger, un atelier a été planifié et animé à partir de la brochure de présentation des conclusions d'une étude sur l'Office du Niger. Le groupe cible visé était constitué de bailleurs de fonds, des autorités de tutelle et des partenaires ;
- De même pour la médiatisation/sensibilisation de notre programme de contrôle de qualité, un programme de travail est en cours avec la DGRC, le PDAM et la DNAMR en vue de la production et la commercialisation d'aliment de qualité pour le bétail et la volaille. Des supports audiovisuels, vidéo et écrits ont été élaborés en langues française et locale de la région ;
- Pour la promotion de la conservation et de la commercialisation de la pomme de terre, un magazine et un microprogramme ont été réalisés en français et bamana. Ces deux supports médiatiques ont été diffusés sur l'ORTM, les radios de proximité et par les partenaires structures techniques tels, la DNAMR, l'OHVN et l'ON ;
- L'animation du Comité de Pilotage Pomme de terre grâce à la tenue d'ateliers thématiques qui ont permis de discuter des contraintes de la filière et d'élaborer un Plan d'action de promotion de la pomme de terre ;
- Dans le cadre de la promotion des opportunités d'affaires en zone Office du Niger, un atelier a été planifié et animé à partir de la brochure de présentation des conclusions d'une étude sur l'Office du Niger. Le groupe cible visé était constitué de bailleurs de fonds, des autorités de tutelle et des partenaires. Cette activité promotionnelle doit se poursuivre avec l'ON à l'intérieur du Mali et aussi à l'extérieur en vue d'un large information des investisseurs potentiels dans l'exploitation rizicole en zone ON ;
- Un programme de diffusion de microprogrammes en français et bambara sur les techniques de cueillette de mangue et sur la lutte contre les mouches de fruits a été réalisé dans le cadre de la sensibilisation à l'adoption de nouvelles pratiques et de nouveaux comportements en vue d'améliorer la qualité des mangues.

3.1.3. La formation des agro-entrepreneurs en gestion d'entreprise, en gestion de la qualité et dans les modules spécifiques aux filières

La formation n'est pas une activité isolée, mais plutôt une activité transversale en adéquation avec le développement des filières et des entreprises. Elle est par conséquent constituée de modules de base pour une mise à niveau des agro-entrepreneurs, mais aussi de modules spécifiques au développement des filières (production, transformation/conservation et commercialisation).

Les activités de formation, ont essentiellement porté au cours de l'année quatre sur le renforcement des capacités des promoteurs et promotrices des zones Office du Niger et Office Riz de Ségou. Il faut noter, que des conventions de collaboration lient le CAE à ces deux Structures sur lesquelles les autorités maliennes comptent beaucoup en vue d'atteindre l'autosuffisance alimentaire.

La formation des promoteurs dans l'irrigation privée en techniques de gestion d'une entreprise agricole.

Formation en gestion d'entreprise :

Le programme des activités de formation de l'année quatre a démarré avec des séances de suivi post formation, d'évaluation à Bamako du 13 au 15 décembre 2001 et à Sikasso du 26 au 29 novembre 2001. Elles ont été suivies d'appuis conseil sur le terrain dans les entreprises des bénéficiaires. Les séances ont porté sur :

- L'évaluation des activités de formation réalisées en l'an 3 ;
- La présentation des activités de formation et d'information, programmées pour l'an 4 dans la filière élevage ;
- Les conditions de la mise en œuvre de la réalisation de ces activités ;
- Les questions diverses.

Dans le même cadre des séances de travail et d'évaluation de la formation ont eu lieu avec les membres du réseau de formateurs dans la période du 21 novembre 2001. Ces séances ont porté sur :

- L'évaluation des activités de formation réalisées en l'an 3 ;
- La présentation des activités programmées pour l'an 4 ;
- Les conditions de la mise en œuvre de la réalisation de ces activités ;
- Les questions diverses.

Au cours de la mission de Sikasso des séances de travail ont eu lieu avec la DRAMR le 26 novembre 2001, la CMDT le 27, le même jour avec ACOD et AMATEVI.

Au niveau des bénéficiaires, le Groupement pour la commercialisation des céréales du Marché de Médine a reçu notre visite le 28 novembre et le même jour l'Association des Acheteurs et vendeurs de produits locaux aussi a été visitée.

Une séance de travail a eu lieu le 28 novembre à la COBAS et le lendemain à l'APROFA.

La journée du 29 novembre a été consacrée à des visites d'application à NIENA et FARAKALA.

Dans le cadre de la préparation à la formation de la gestion du magasin de Foabougou, une séance de travail a eu lieu le 30 octobre à l'URDOC, à Foabougou avec les femmes bénéficiaires du magasin et à la direction de la zone office du Niger de Niono.

Le 31 octobre à Ségou, une séance de travail a eu lieu avec G-FORCE puis avec la direction de la formation et de l'appui au monde rural de l'Office du Niger.

Il faut noter la participation du CAE à la première édition de la journée sur la Qualité au Mali, le 18 octobre au Palais des congrès. L'objectif de cette journée, était de renforcer la sensibilisation à la pratique de la qualité, à travers un développement du concept et des communications sur les expériences du Burkina et du Mali.

Le 8 novembre une séance de travail a eu lieu au CAE à Bamako entre le staff du CAE et les consultants chargés d'appuyer SEG dans l'élaboration de son plan stratégique 2003-2013. L'objectif était d'améliorer l'impact des acquis de SEG sur les 10 années à venir à partir de 2003.

Formation en gestion d'entreprise et dans les filières :

Avec l'Office Riz de Mopti, une mission de détermination des axes de collaboration a permis d'élaborer un programme de formation conçu pour les groupements encadrés au niveau des casiers rizicoles qui travaillent dans l'embouche, la production et la transformation rizicole.

Les sessions de formation du CAE sur le plateau Dogon pour les groupements de production et de transformation de l'échalote se sont poursuivies durant cette période et une séance de travail avec les formateurs a permis de faire le point et d'approuver les premiers rapports de formation des formateurs Mamoudou Djiguiba et Mamadou Guindo.

Dans le cadre du partenariat avec la Chambre d'Agriculture de Ségou, les sessions de formation qui avaient débutées au cours de l'année passée se sont poursuivies au cours de cette période dans la localité de Tominian avec les modules Planification, Techniques de vente et de négociation, Présentation d'un dossier de financement et les Notions financières. Ces modules ont permis de boucler le cycle de ces formations.

Une mission effectuée à Ségou et Niono à l'Office du Niger avec comme objectifs :

- Constitution de groupes de formation basée sur les niveaux et les besoins de formation des bénéficiaires ;
- Fixation des conditions de participation et du calendrier;
- Identification des bénéficiaires ;
- Information des partenaires principaux sur les activités du WP IV ;

a permis d'élaborer des modules de formation pour les promoteurs dans l'irrigation privée.

Une session de formation des agents des structures d'appui de Mopti, sur l'analyse financière d'un projet a eu lieu à Mopti.

Après les différentes prises de contact avec les responsables de l'ON et de l'ORS, nous avons établi un programme de formation et un calendrier de déroulement que nous avons fait valider auprès des 2 partenaires. (Voir en annexe).

Cette validation a abouti à la préparation des termes de références pour les formateurs et à la validation des modules de formation, en vue du démarrage effectif des formations en zone Office du Niger et en zone Office Riz de Ségou.

La formation des producteurs de riz en zone Office Riz de Ségou :

La formation à l'ORS destinée aux producteurs de riz au nombre de 30 participants, portait sur les coûts de production. Elle s'est déroulée du 6 au 10 mai 02. L'importance du thème pour les producteurs de riz a occasionné une affluence qui n'était pas prévue au départ. Les responsables des producteurs ont pris la sage décision de ne retenir que ceux qui étaient initialement inscrits mais souhaitent l'organisation d'une deuxième session pour ceux qui n'ont pas pu prendre part à la première.

La formation des productrices et transformatrices de fruits et légumes et produits maraîchers de la zone de l'Office Riz de Ségou.

La formation du groupe de femmes transformatrices encadrées par l'ORS a débuté le 6 mai à Dioro. Il faut rappeler qu'elles étaient au nombre de 12. La formation a démarré avec les modules Marketing et Approvisionnement en bambara à ce jour les 6 modules ont été animés. (Voir calendrier et liste en annexe).

La formation des productrices et transformatrices de fruits et légumes et produits maraîchers de la zone de l'Office du Niger à Niono.

La même formation a commencé le 13 mai et a concerné un groupe de 10 femmes productrices et transformatrices à Niono avec l'ON. Ici aussi les 6 modules ont déjà été animés. (Voir calendrier et liste en annexe).

La formation des producteurs de riz de l'Office Riz de Ségou en techniques de gestion des coûts de production :

A la requête de l'ON, nous avons pris en charge la formation de 10 promoteurs dans l'irrigation privée auxquels l'ON a attribué des superficies et qui doivent servir de modèles et d'incitation pour les investisseurs potentiels, dans l'implantation d'entreprises agricoles en zone ON. La formation de 10 promoteurs dans l'irrigation privée a effectivement démarré le 6 mai par le module « Connaître votre entreprise »: les fonctions dans une entreprise agricole. Les 15 modules ont déjà fait l'objet d'animation.

La formation des pisteurs de mangue en techniques de cueillette et de lutte contre les maladies des fruits :

Dans le cadre de l'achèvement de la formation des pisteurs de mangue, une série de formations a permis de renforcer les capacités de 71 auditeurs dont 40 femmes aux bonnes pratiques de cueillette et de transport de la mangue. La première vague de cette formation a démarré en février mars 2001.

Toujours concernant la filière mangue, un module est en phase de développement avec comme contenu : la formation des agents des stations de conditionnement à la gestion d'une station.

La formation des transformatrices d'échalote séchée en tranches :

Au niveau de la filière échalote, une mission sur le plateau Dogon nous a permis de faire une évaluation de la formation des groupements de production et de transformation d'échalote sur les bonnes pratiques de production et d'hygiène. Parmi les premiers résultats on peut noter que la blancheur de l'EST s'est beaucoup améliorée, que les transformatrices n'utilisent plus les emballages, notamment les sacs usagés et que la zone de transformation et le matériel font l'objet de beaucoup plus de soins. Il faut noter aussi un élément important, c'est l'utilisation d'eau potable et assainie pour le lavage de l'échalote.

Le réseau des formateurs

L'approche réseau des formateurs est la démarche adoptée par le Centre. Elle intègre les structures aussi bien privées que publiques et va vers la décentralisation.

Cette approche nous a permis de travailler directement avec des agents de l'IER, du LTA ou de la CPS/MDR.

Il convient de préciser que le rôle du volet formation a été de faciliter d'abord la constitution d'un réseau de formateurs qui prendra plus tard la relève du CAE. Ce volet assure la formation des formateurs du réseau dans la méthodologie de formation, dans l'élaboration des outils de formation, dans le suivi de la formation et dans les aspects post formation et facilitation des contacts aux agro entrepreneurs formés, sa constitution répond au besoin de pérennisation des acquis de la formation et au transfert de compétence.

La formation des membres du réseau de consultants et bureau d'études qui interviennent dans le programme SSE pour la mise en place de système de comptabilité ou le montage de dossier de financement s'est poursuivie à Mopti sur le cash flow, la trésorerie et sur le plan d'affaires. En plus de ces formations formelles, ces membres reçoivent du Centre une formation pratique à travers nos critiques sur les rapports et plans d'affaires qu'ils produisent dans le cadre des sous contrats.

Tableau 2 : LISTE DES FORMATEURS DU RESEAU CAE

N°	Noms&Prénoms	Contact
01	Ibrahima Barry	77 56 76
02	Crotoumou Magassa	23 33 00
03	Abdou Berthé	23 32 24
04	Mamary Traoré	24 02 92
05	Seydou Bouaré	73 10 96
06	Cheick Hamala Coulibaly	74 04 79
07	Samboucourou Kanté	29 34 75
08	Oumou Traoré	22 32 89
09	Moriba koné	22 32 89
10	Daouda Moussa Koné	22 15 89

11	Modibo Sidibé	77 21 33
12	Doua Demba Diallo	73 97 78
13	Sekou Sangaré	24 14 87
14	Sékou Dramé	24 17 34
15	Calixte Traoré	29 97 67
16	Ousmane Keita	29 06 63
17	Bolizé Dao	20 03 32

Source : CAE

Il ressort des suivis post formation et des visites d'application sur le terrain, que la formation en gestion d'entreprise a occupé cette année une place de choix avec 12 modules sur quinze au total. L'objectif principal visé à travers ces formations en gestion d'entreprise est de permettre aux participants d'effectuer des actions concrètes : prise de décision, changement de comportement, amélioration du système de gestion.

Les personnes interrogées ont pu donner des exemples d'amélioration au niveau de leurs entreprises : plus de 60% ont constaté des améliorations au niveau du réseau commercial, de la productivité, du chiffre d'affaires et de la rentabilité de leur entreprise.

Les contraintes à cette évolution favorable sont essentiellement liées à l'environnement des affaires en général, à savoir les faiblesses sur le plan juridique et le manque de fiabilité des contrats entraînant la réticence des banques qui s'écartent des risques excessifs en provenances des affaires qu'elles trouvent trop aléatoires. Ce qui explique le manque de financement, soit pour mettre en pratique les nouvelles connaissances, soit pour agrandir l'entreprise.

Les différentes personnes interviewées à Sikasso sont aussi très satisfaites d'avoir suivi les modules (Plan d'affaires et Connaître Vos Coûts) offerts par le CAE. Leur préférence a été marquée pour le module sur les coûts (Coûts 55% et Plan d'affaires 45%) qui a permis de leur exposer un cadre analytique permettant de classer les coûts afin de mesurer les coûts de revient et leur impact sur les marges, y compris finalement, la marge de bénéfice. Le module «Plan d'affaires» leur a donné de nouvelles orientations pour la gestion interne de leur entreprise. Plus de 60% des répondants ont modifié ou diversifié leur méthode de travail ; 60% ont pu augmenter leur chiffre d'affaires d'environ 30% sous l'effet conjugué d'un meilleur suivi des coûts et de l'amélioration du réseau commercial.

Mais l'impact le plus mesurable a été la prise de décision en terme de tenue de la comptabilité pour mieux suivre l'efficacité de leurs activités. Elles n'ont pas pu citer les modules qui leur seraient plus utiles prochainement, mais ont indiqué que le manque de fonds de roulement demeure la contrainte principale à l'amélioration de leurs performances.

Les contraintes citées sont :

- le manque de qualité qui limite l'accès aux marchés souhaités ;
- et l'insuffisance du crédit pour le cycle d'activité annuel.

En générale, les AV ont cité peu d'amélioration dans leur démarche suite aux formations. Les associations ont formulé le vœu de recevoir des formations en Analyse de Marché et Stratégie Commerciale, en gestion de stock et comptabilité, en gestion de trésorerie et finance. Ces modules permettront de faciliter l'accès à des sources de financement fiables.

3.2. Appuis aux entreprises agro-alimentaires (Développement d'entreprises, recherche de financement, appui conseil direct)

3.2.1 Appuis à la Promotion des PUTs

Au cours de l'année écoulée, le CAE a poursuivi sa stratégie d'appui aux Petites Unités de Transformation axée sur le renforcement des capacités des groupements, l'appui marketing à travers l'amélioration des emballages des étiquettes, ainsi que la promotion commerciale des produits.

Le CAE a initié des appuis en assistance conseil juridique dans la négociation de contrats à une Unités de Transformation pour la signature d'un contrat de distribution exclusive du Fonio en Europe.

APPUI A L'AMELIORATION DE LA PRESENTATION DES PRODUITS TRANSFORMES (ETIQUETTES ET EMBALLAGES)

Poursuite de la facilitation à l'accès des emballages en PP.

Une douzaine d'associations et d'unités de transformation des régions de bamako, koulikoro, ségou sikasso s'approvisionnent de manière régulière en sachet PP, pour le conditionnement de fruits et légumes transformés (séchés), et de céréales transformées (fonio, riz, mil).

On note que les sachets de 500g ont enregistré un écoulement plus rapide (66%) que les sachets d'1 kg.

APPUI A LA PROMOTION COMMERCIALE

Le CAE s'est attaché à faciliter la promotion commerciale à travers la participation aux manifestations commerciales nationales, sous régionales ou internationales.

On peut citer :

- La SECO 2002 tenu à Kayes du 26/01/02 au 04/02/02 véritable vitrine commerciale, qui a enregistré la participation de plusieurs unités de transformation des produits agroalimentaires ;
- La FIARA de Dakar ;
- Le SIAGRO de Dakar du 9 au 12 avril de l'ATRAPAL Association des Transformatrices de Produits Agricoles Locaux et de l'entreprise UCODAL transformation de fonio.

Cette manifestation qui comportait une exposition sur les filières de l'agroalimentaire (fruits et légumes, céréales, oléagineux, aviculture, lait, pêche), et les technologies de transformation, de conservation, de conditionnement, de commercialisation, a offert l'opportunité de promouvoir les produits agricoles maliens valorisés, et des contacts intéressant avec des clients potentiels de la sous région, et même européens intéressés par le fonio.

Les promoteurs ont également pris part à des conférences, séminaires-ateliers, des rencontres professionnelles entre exposants et promoteurs intervenants dans les filières précitées, des visites de fermes, d'usines de traitement et de transformation, qui ont été l'occasion d'échanges d'expériences enrichissantes.

Des contacts intéressants ont également été pris avec des fournisseurs d'emballages pour le conditionnement de jus de fruits.

Pour les emballages plastiques et complexes, il s'agit de :

SIMPA au Sénégal, AUTOBAR FLEXIBLE en France, TECHNIPACT SARL au Sénégal,

Pour les emballages métalliques, il s'agit de :

CARNUD METALBOX au Sénégal,

Des recherches également ont été entreprises portant sur les équipements de transformation suivants :

Presse sésame, Broyeuse à gingembre, ligne de production de jus de fruits, de sirop, et de confiture.

Fournisseurs essentiellement identifiés en France : H. BIAUGEAUD, PREPAC, JEAN DESNOUES.

3.2.2 Appuis en développement d'entreprise et accès au financement :

Lors des différents ateliers de lancement du CAE, les principales contraintes identifiées en matière de développement d'entreprises étaient relatives :

1. à la faible capacité de gestion des agro-entrepreneurs ;
2. aux difficultés d'accès au crédit ;
3. à la taille très petite des entreprises.

C'est ainsi que le CAE a décidé de fournir à ces entreprises une kyrielle d'appuis, notamment au niveau de la formation en gestion, l'accès à l'information commerciale et la recherche de marché et de financement.

Plusieurs séances d'encadrement en faveur du réseau d'appui ont été organisées, afin que ces derniers puissent améliorer la qualité des business plan et facilitant du coup leur accès au financement. La production de business plan se poursuit grâce à l'appui de notre réseau SSE. Le dialogue avec les institutions financières nationales et sous régionales a été renforcé. Trois entreprises agro-alimentaires ont bénéficié de financement grâce à l'appui du CAE et plusieurs dossiers encadrés par le CAE ont obtenu l'accord de principe de certaines banques locales ou sous régionales.

Toutes ces actions visent à créer des marchés solides et viables entre les promoteurs, les services des consultants et les banques.

Le présent rapport retrace les différentes activités menées par le CAE en vue de faciliter l'accès au financement. Ainsi différentes approches ont été développées :

RENFORCEMENT DU RESEAU D'APPUI

Le renforcement du réseau d'appui s'est traduit par :

1- La Consolidation du Programme SSE à Bamako, Ségou et Sikasso

➤ Collaboration plus accrue entre bureaux SSE

Dans le but de renforcer les capacités des bureaux et d'améliorer la qualité des prestations offertes, le CAE a stimulé une collaboration plus accrue entre bureaux d'études en vue de faciliter un échange d'expériences entre bureaux de différentes spécialités. Plusieurs bureaux ont collaboré ensemble pour la production de business plan améliorant du coup la qualité des études.

➤ *Appui Technique Direct*

L'appui technique direct du CAE vis-à-vis des bureaux s'est poursuivi à travers les séances de travail pour améliorer la qualité des business plan. Plusieurs bureaux SSE ont travaillé avec les spécialistes du CAE afin de les appuyer dans la finalisation des business plan et des rapports de mise en place de systèmes comptables.

2- Séminaire de renforcement du réseau d'appui à Mopti

Après Bamako, Ségou et Sikasso, le CAE a étendu ses activités de production de business plan à Mopti dans le cadre de son programme SSE. L'objectif visé par ce séminaire était d'améliorer la qualité et d'harmoniser les dossiers de crédit élaborés par les bureaux d'études de la région pour le compte des agro-entrepreneurs.

Les thèmes suivants ont été développés lors de ces séminaires :

1. reconstitution de l'historique financier d'une entreprise ;
2. analyse financière de projets ;
3. les méthodes d'analyse des PME vues par un banquier ;
4. le crédit scoring ;
5. le canevas de présentation du business plan CAE ;
6. et le canevas d'offre technique et financière dans le cadre du SSE et la méthodologie de présentation des dossiers à soumettre à OIKOCREDIT.

Deux représentants d'institutions de financement et six consultants ou comptables de Mopti, de Bankass, deux représentants de structures d'appui ont participé à ce séminaire. Pendant ce séminaire les banquiers présents ont exposé leurs conditions de banque et les principaux éléments à faire apparaître dans les documents de projets qui leur seront soumis.

PROMOTION DES INVESTISSEMENTS DANS L'AGRO-BUSINESS

Dans le but de promouvoir les investissements dans l'agro-business avec des gros projets pouvant faire un impact plus significatif sur les filières agro-industrielles, le CAE a pris contact avec certains entrepreneurs ayant fait leurs preuves dans d'autres secteurs.

Les activités suivantes ont été menées :

- Distribution des fiches de projets identifiés lors de l'étude sur les filières agro-industrielles à certains opérateurs leaders dans les régions de Ségou, Bamako, Sikasso et Mopti. L'objectif visé était d'amener ces opérateurs à investir dans l'agro-business en leur présentant les opportunités d'investissement.

- Implication des directeurs du crédit ou les analystes financiers des banques notamment la BICIM S.A, la BNDA et la BOA dans le processus de diffusion de cette étude, afin de la mettre à la disposition des opérateurs économiques ayant un bon historique financier avec ces banques.
- Implication du réseau d'appui dans la diffusion de ces fiches de projets auprès d'opérateurs économiques crédibles et sérieux.

APPUI-CONSEIL

Les activités ont porté sur :

1- Accueil et Orientation des Porteurs de projets ou des Promoteurs

Le CAE a eu plusieurs séances de travail avec des agro-entrepreneurs au cours de l'année IV. L'objectif visé par ces séances de travail était soit de renforcer, de redresser ou de réorienter les idées de projets des promoteurs.

2- Mise en place de système comptable

Grâce l'appui du CAE et en partenariat avec les bureaux SSE, la mise en place de système comptable fiable se poursuit au sein des entreprises suivantes : Rizerie / GDCM, Mini-laiterie / Harry Délices, Unité de transformation de beurre de karité / GIE Chikolo, Mini-laiterie /Provel. Sur les 4 entreprises bénéficiaires de cet appui, trois entreprises sont gérées par des femmes.

3- Production de business plan

Vingt sept (27) business plan ont été élaborés avec l'appui technique et financier du CAE au travers des consultants SSE ou APDF / Abidjan. La répartition de la production de business plan est la suivante :

- **SSE : 26**
- **APDF : 1**

Le tableau comparatif *en annexe (2)* récapitule l'état d'avancement des dossiers de crédit encadrés par le CAE.

4- Le Rôle d'intermédiation Financière du CAE

A- Information sur les sources de financement

a- Séminaire d'information sur les sources de financement

Pour faciliter l'accès des entreprises au financement, le CAE a organisé trois séminaires d'information sur les sources de financement. Il s'agit de :

- Séminaire sur les possibilités de financement de la transformation et de la commercialisation du riz dans la zone office du Niger. Les thèmes suivants ont été traités : appuis CAE et enjeux de la transformation du paddy, la transformation du riz et les différents paliers technologiques, le SSE, les conditions de financement de OIKOCREDIT, PUFS, FCRMD, CIDR.

37 organisations paysannes de la zone, 2 représentants d'institutions de financement, 4 bureaux d'études ont participé à cette journée. Des rencontres personnalisées ont été organisées pour discuter avec les différents porteurs de projets.

Le séminaire sur le programme DCA a été reporté à l'année prochaine puisque l'arrivée du responsable DCA était annoncé pour le mois d'octobre.

- **Séminaire d'information sur les sources de financement sous-régionales à Mopti**

Le CAE a animé un séminaire d'information sur les sources de financement sous régionales identifiée lors de sa mission à Abidjan Lomé et Cotonou à l'intention des bureaux d'études, les banques et les structures d'appui de la région de Mopti. Dix participants ont pris part à ce séminaire organisé en marge de l'atelier de renforcement du réseau d'appui.

- **Séminaire sur le crédit bail en partenariat avec Equipe bail à Bamako**

Le CAE en partenariat avec Equipbail, filiale du groupe BOA, établissement financier spécialisé dans le crédit-bail a organisé un séminaire d'information sur les conditions d'intervention de la société. Cinq consultants et neuf opérateurs économiques ont participé à ce séminaire.

B- Diffusion d'une carte routière

Une carte routière a été élaborée, retraçant le parcours du combattant de l'idée de projet jusqu'à sa réalisation. La diffusion pourra se faire après impression par l'imprimerie.

C- Identification de nouvelles sources de financement

Trois nouvelles sources de financement ont été identifiées : une nouvelle banque : banque malienne de Solidarité (BMS) et deux organismes de garantie : fonds de garantie hypothécaire, le Fonds Auto-renouvelable pour l'emploi (FARE) qui peut garantir des projets de jeunes jusqu'à 35 millions.

D- Renforcement du dialogue avec les banques locales

a- Information des banques sur les potentialités du secteur agro-alimentaire :

Le travail de sensibilisation des banques se poursuit, afin de les amener à financer plus l'agro-industrie à travers les séances de travail fréquentes.

L'étude sur les filières agro-industrielles a été remise aux principales banques partenaires du CAE : BICIM, BNDA, BOA, BDM S.A. L'objectif visé était de fournir des informations

complémentaires aux différents analystes financiers des banques, lors de l'évaluation des projets agro-industriels soumis par le CAE

Au cours de cette année, les discussions ont porté essentiellement sur le suivi des dossiers déposés au niveau des banques pour recherche de financement et sur le rôle que le CAE pourrait jouer avant et après financement par le biais de son programme SSE.

Le spécialiste du financement a eu des entretiens avec les banques suivantes :

- **Crédit Initiative** : Discussions avec le chef d'agence de Bamako sur le dossier rizerie GASA et les autres dossiers : huilerie, transformation de beurre de karité.
- **BIM** : Discussion avec le responsable Division des grandes entreprises sur Dossier Rizerie DIORO.
- **BDM S.A** : Discussion avec le Directeur adjoint de l'exploitation sur le Dossier rizerie de Dioro.
- **BNDA** : Discussion avec le Directeur du crédit et du réseau sur le dossier de la Rizerie de Dioro et sur le dossier de mangues séchées.
- **BOA** : Mini-rizerie Niono, Extension Commercialisation des céréales.
- **BNDA** : Discussion avec le consultant de la KFW chargé de la mise en place d'une ligne de crédit pour le financement des PME rurales dans l'agriculture et activités « satellites »
- **BICIM** : Discussions avec les banques BICIM et BOA pour le démarrage effectif du programme de garantie DCA.
- **BNDA, BDM, BIM / Mopti** : expériences dans le financement du secteur agroalimentaire, programme de renforcement du réseau d'appui du CAE, programme SSE.
- **BICIM**: Discussions avec le Directeur du crédit sur les dossiers suivants : Poussins d'un jour, Tam fruits, Aliment bétail SANA.
- **BNDA** : Projet Aliment bétail SANA, Tam Fruits et légumes, Poussins d'un jour, unité de conditionnement de denrées alimentaires.
- **BDM** : Discussions avec le Directeur de l'exploitation et du réseau sur les dossiers : Poussins d'un jour, Séchage de mangues, unité de conditionnement de riz.
- **Crédit Initiative** : Discussions avec le chargé d'exploitation sur le dossier de la rizerie.
- **BICIM** : Tam fruits.
- **BNDA** : Unité de conditionnement de denrées alimentaires.
- **BDM** : Discussions avec le Directeur de l'exploitation et du réseau sur les dossiers : Séchage de mangues, unité de conditionnement de riz.

b- Relation avec les institutions de financement internationales :

- **APDF/ Abidjan** : Séance de travail avec le conseiller en investissement pour le Mali sur le dossier unité de séchage de mangues et sur le suivi du système de gestion mis en place à GDCM.
- **OIKOCREDIT** : Entretiens avec le responsable de OIKOCREDIT sur l'état d'avancement des dossiers lors de sa mission à Bamako

- **BOAD** : Discussion avec le responsable de la BOAD à Bamako sur les dossiers : rizerie de Dioro, TAM Fruits et légumes.
- **BOAD / Lomé** : Deux séances de travail avec les responsables de la BOAD à Lomé venus pour l'évaluation technique et financière du projet SANA (Aliment bétail Fana) afin de permettre à la banque de prendre une décision concernant ces deux projets.
- **Cauris investissement/ Lomé** : Visite du chargé d'affaires de Cauris Investissement pour voir les possibilités de collaboration avec les agro-entreprises partenaires du CAE.
- **PUFS / BOAD** : Entretien avec le chargé du programme du PUFS sur l'état d'avancement des dossiers lors de sa mission à Bamako.

c- Financement de Projets

Grâce l'appui technique et financier du CAE trois projets développés ont bénéficié de financement. Il s'agit des projets :

- *Achat d'échalote pour la conservation par l'Association Féminine de Foabugu pour 10 millions*
- *Embouche bovine /Association Agropastorale de Farakala* : La banque a déjà procédé au décaissement des fonds au profit de l'association. Le financement mobilisé s'élève à 2 millions.
- *Unité de transformation de mangues / TAM- Fruits et Légumes* : la banque a marqué son accord pour le financement de ce projet pour 110 millions. Le promoteur est entrain de lever les conditions suspensives, notamment par rapport à la maîtrise du circuit de transport, de la fabrication et du conditionnement des produits sous un label internationalement connu. Le décaissement des fonds interviendra bientôt.

Un autre projet n'ayant pas été monté grâce à l'appui du CAE a bénéficié de financement à cause de l'assistance offerte par CAE à la banque lors de sa mission d'évaluation du projet sur le terrain. Il s'agit de :

- *Usine de Fabrication d'Aliment bétail / SANA* : Le responsable de la BOAD / Mali a reconnu que les différentes séances de travail avec le CAE leurs ont permis dans une certaine mesure de prendre la décision de financer la mise en place d'une unité de fabrication d'aliment bétail à Fana. Le montant du financement sollicité auprès de la BOAD s'élevait à 700 millions.

I- LES ACTIVITES CAE SUR LE PROGRAMME DCA

Le CAE a participé à la mise en place du programme de garantie DCA au niveau des banques. Quinze dossiers ont été soumis aux banques dans le cadre du programme DCA.

1- Information des structures d'appui Etatiques sur l'existence du programme DCA

Dans le cadre d'une meilleure information, le spécialiste du financement a pris contact avec les structures d'appui étatiques chargées de la promotion des investissements (CNPI, DNI). L'objectif visé était de recenser les projets en souffrance qui n'ont pas accès au financement, faute de garantie et voir dans quelle mesure ces projets pourraient être éligibles au programme DCA.

Le bureau des entreprises publiques a été également approché pour voir les entreprises qui doivent être privatisées et qui souhaiteraient bénéficier de financement dans le cadre de leur réhabilitation.

2- Information d'autres structures de garantie sur l'existence du programme DCA

Le spécialiste a pris contact avec la direction du fonds de garantie hypothécaire. Cette structure a pour objectif de faciliter l'accès au logement en garantissant les prêts accordés par les banques aux personnes désirant acquérir un logement.

L'objectif de cette séance de travail était de discuter des possibilités d'élargissement des produits offerts par le fonds aux clients du CAE désirant faire construire des magasins ou des possibilités de «co-garantir» les projets avec le CAE.

II. AUTRES ACTIVITES

Préparation de la mission de Warren CHASE Consultant financier de Home Office pour l'élaboration d'une proposition d'amélioration de la stratégie de financement du secteur agro-alimentaire. : Dans le cadre de cette mission, nous avons rencontré tous les partenaires impliqués dans le financement du secteur agro-alimentaire. Il s'agit de :

- Les établissements financiers non bancaires : Assurances Colina,
- Les banques : BNDA Bamako, Ségou, Sikasso, Niono, Ecobank, BOA Bamako et Sikasso, BICIM, BDM.
- Etablissements financiers : Crédit Initiative S.A, Equipe-bail, BOAD, la Société de gestion et d'intermédiation financière, Fonds de garantie hypothécaire.
- Banques sous-régionales : BCEAO, BOAD.
- Institution de micro-finances : Nyésigi-so Bamako, kafo-Jiginew, FCRMD, CAECE
- Financements alternatifs : la bourse régionale des valeurs mobilières
- Agro-entreprises : Mah DIARRA, COPRAAV, CIC SA
- Structures d'appui ou Agence développement : USAID, APDF, office du Niger, BSIC, PACCEM, APROFA, Cellule de gestion du projet de développement du secteur financier, cabinet notaire, Société de tierce détention, banque mondiale, AFD
- Participation à l'atelier de restitution pour la mise en place d'un établissement financier non bancaire, pour le financement de l'irrigation et des équipements dans la zone office du Niger
- Discussion avec la coordinatrice des programmes APROFA.

En conclusion, au cours de l'année de IV, le CAE a axé ses efforts en matière de développement d'entreprises sur la production de business plan et la recherche de financement à travers essentiellement le suivi des dossiers au niveau des banques. Ces efforts ont permis la production de 27 business plan dans tous les secteurs d'activité et de mobiliser les financements pour 3 entreprises auprès du système bancaire pour un montant de 122 millions.

A côté de cette activité qui constitue le pilier central de notre travail, le CAE a continué à apporter son appui technique direct aux entreprises à travers des concertations avec les bureaux sur les dossiers et à encourager une collaboration beaucoup plus accrue entre bureaux de différentes spécialités. Ces deux actions ont permis d'améliorer la qualité des dossiers produits par les bureaux. Le CAE a également étendu son programme SSE à Mopti par l'organisation d'un séminaire de réseau d'appui aux entreprises à Sévaré en matière d'élaboration de business plan. Parallèlement, le CAE poursuit ses efforts d'assistance – conseil en faveur des agro-entreprises par les conseils techniques directs et la mise en place de systèmes comptables fiables. Toutes ces actions visent à rendre l'agro-entrepreneurs crédible et compétitif afin de faciliter son accès au financement.

SECTION IV

AMELIORATION DE L'ENVIRONNEMENT DE L'AGRO BUSINESS

Les activités relatives à l'amélioration de l'environnement de l'agro business ont porté sur les aspects suivants :

1. Renforcement de Capacités des Organisations de Professionnels et des Institutions de Chambres Consulaires,
2. Développement et Promotion du commerce des produits agroalimentaires au niveau national et sous régional,
3. Partenariat avec les structures d'appui de l'agroalimentaire et appuis institutionnels aux institutions d'agro business.

4.1. Renforcement de Capacités des Organisations de Professionnels et des Institutions de Chambres Consulaires

Les organisations professionnelles constituent les éléments clés et des instruments importants pour l'amélioration de l'environnement des entreprises. En effet, il est de plus en plus admis que l'implication effective et la participation active des principaux acteurs eux-mêmes sont essentielles pour réaliser des avancées significatives en matière d'amélioration de l'environnement de leurs affaires, pour un véritable développement des filières. Il s'agit du renforcement des capacités des structures para étatiques de l'agro business, des Associations et Organisations professionnelles au plan organisationnel et au plan de la gestion et promotion commerciale des produits.

4.1.1 - Organisations de Professionnels

Il s'agit de la :

- FEBEVIM,
- APPS,
- CONOESAM,
- Association féminine Djantoyéréla de Fouabougou,
- Groupement FAC/EST Bandiagara,
- Réseau de Transformatrices de l'Agroalimentaire,
- APCAM et Chambres Consulaires.

Au cours de l'année écoulée, le CAE a poursuivi le renforcement des capacités des groupements précédemment dotés en infrastructures améliorées de conservation. Il s'agit :

- des Groupements de Producteurs de pomme de terre de la région de Sikasso,
- du Groupement féminin Djantoyéréla d'échalotes de Fouabougou qui a bénéficié d'un financement de 10 000 000 FCFA de la FCRMD. Ces renforcements ont porté sur les aspects de structuration, d'organisation et de formation en gestion et amélioration de la qualité.

Par ailleurs, une étude sur la Génération de ressources financières pour la Fédération Interprofessionnels du Bétail et de la Viande FEBEVIM a été réalisée avec l'appui du Centre.

L'objectif de cette étude était d'identifier les actions génératrices de ressources financières permettant à la fédération de fonctionner sur des bases plus durables.

Le CAE a également engagé avec la FEBEVIM des échanges et réflexions sur les quelques questions de politique portant sur l'accès à l'aliment bétail Huicoma et la fixation de son prix, la fiscalité sur l'aliment bétail, les tracasseries administratives et douanières tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des frontières et les entraves au commerce sous régionales.

4.1.2 - Renforcement des organisations de professionnelles féminines

A la suite de l'initiative du bureau Afrique de l'USAID à Washington qui a abouti à la création d'un réseau sous régional des femmes de l'agro business AWAND (African Women Agribusiness Network Development), à Accra en août 2001, il a été recommandé la mise en place de relais nationaux.

Le CAE en partenariat avec le DEFSAM, a organisé un atelier de réflexion et de sensibilisation sur le développement de regroupements de femmes entrepreneurs de l'agroalimentaire. Une douzaine d'associations de formatrices des régions de kayes, bamako, koulikoro, ségou, sikasso, mopti, et gao y ont participé.

Les réflexions ont porté sur le renforcement des mécanismes d'échanges d'information, le renforcement des rapports entre les femmes entrepreneurs, l'identification des conditions et mécanismes favorables au développement de leur capacité associative et enfin, la mobilisation des actrices en vue de la création de groupement et ou réseau dynamique et efficace

Un comité restreint a été mis en place chargé de coordonner la mise en place des relais dans les différentes régions, l'objectif visé étant de renforcer la capacité des entreprises et organismes des femmes dans l'agroalimentaire à travers la mise en place de réseau efficace et dynamique.

4.1.3 - Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture du Mali APCAM

L'APCAM, sous l'égide du Ministère du Développement rural, compte organiser du 20 au 26 Février 2003 à Bamako, la première édition du Salon International de l'Agriculture (SIAGRI). Cette manifestation sera l'occasion d'une grande mobilisation d'exposants nationaux et internationaux, en vue d'assurer une meilleure promotion des activités du secteur agricole malien et d'un développement des échanges.

Le CAE a accompagné l'APCAM dans la préparation de cette manifestation majeure. A ce titre, le CAE a apporté un appui à l'APCAM pour participer au SIGRO 2002 de Dakar en tant que visiteur professionnel, et pour nouer les premiers contacts avec les exposants et partenaires potentiels.

Le CAE a également participé à l'élaboration des Termes de Référence et à la sélection d'un cabinet international, disposant d'une expertise confirmée en matière d'organisation de Salons de dimension internationale ; il s'agit du cabinet SENCOMANE de Dakar qui a à son actif l'organisation de différentes éditions de Salons de dimension internationale.

4.1.4 - Création du Comité d'Orientation et de Coordination pour la promotion des Filières Agro-industrielles

Le Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Transports par décision n°71/MICT du 03 décembre 01, a créé un Comité d'Orientation et de Coordination pour la promotion des Filières Agro-industrielles, chargé du suivi de l'exécution du plan d'action de la politique de promotion des filières issu de l'étude MICT/CAE et validé par un atelier tenu en février 2001. Ce comité présidé par le MICT et dont est membre le CAE, est composé des représentants des départements et structures suivantes :

1. Ministère du Développement Rural,
2. Ministère des Finances,
3. APCAM, CCIM, FNEM,
4. AMELEF, FEBEVIM, Association malienne des Produits du Cru,
5. Groupement des Intervenants de la Filière Avicole,
6. Association des Pêcheurs du Mali,
7. Fédération Nationale des Groupements Professionnels des Transporteurs du Mali.

Le secrétariat Permanent du comité est assuré par le C.N.P.I.

4.2. Développement et Promotion du commerce des produits agroalimentaires au niveau national et sous régional

Il s'agit pour le CAE :

- d'apporter des appuis spécifiques aux groupements impliqués dans le commerce sous régional (FEBEVIM, APPS, CONOESAM, SOGEMAF),
- de collaborer avec les institutions en charge du commerce sous régional (UEMOA, CILSS).

4.2.1 - Commerce des produits agroalimentaires

Malgré des progrès notables, on note une absence de politiques réelles d'accompagnement adéquates indispensable pour assurer une meilleure intégration, avec notamment des efforts plus soutenus pour l'accroissement et la diversification de la capacité d'exportation. Il est admis par tous, que la réussite de la diversification des exportations est déterminée par la qualité de l'environnement et sa capacité à attirer les investisseurs locaux et étrangers. Ces deux facteurs interagissent l'un sur l'autre.

Les filières porteuses que constituent la filière bétail/viande et la filière céréales, ainsi que certains produits horticoles peuvent permettre au Mali de se positionner comme exportateur net potentiel dans ces filières.

Pour pouvoir saisir les opportunités de diversifications des exportations dans le domaine des produits agro-industriels, il est indispensable de renforcer le système national de normalisation et contrôle qualité.

Il est également indispensable de procéder à un renforcement des activités de promotion des Investissements.

4.2.2 - Observatoire des Pratiques Anormales

Un des handicaps à la promotion et au développement des échanges inter Etats des produits agricoles et alimentaires en Afrique de l'Ouest, est l'existence de pratiques anormales au franchissement des frontières et ses effets induits sur le coût des transactions des produits.

Le CAE s'est engagé avec le CILSS, depuis maintenant 2 ans sur l'appui à la réalisation de la phase pilote de l'Observatoire des Pratiques anormales au franchissement des Frontières (OPRAFA).

En l'absence de progrès notable dans la mise en place de cette 1^{ère} phase, le CAE a engagé une réflexion avec la FEBEVIM, dans la recherche de solutions alternatives permettant de faire avancer de manière significative cette question, en l'enrichissant par une documentation objective.

4.2.3 - Marché Frontalier de Sikasso

Le Marché Frontalier de Sikasso a vocation à être un pôle commercial sous régional dynamique. Après la constitution de la Société de Gestion du Marché Frontalier de Sikasso, SOGEMAF SA Société anonyme au capital social de 22 millions de FCFA dont 19,1 sont entièrement libérés, le CAE en partenariat avec CLUSA, l'OMBEVI et le CILSS collaborent à la préparation du lancement officiel du Marché frontalier prévu pour octobre 2002.

Un comité a été mis en place et un plan d'action élaboré à cet effet et des rencontres périodiques ont lieu. La procédure de recrutement d'un bureau pour l'élaboration du plan d'affaire est en cours et les TDRs pour la formation des administrateurs sont en cours d'élaboration.

Le business plan de la SOGEMAF a été élaboré. Il s'agit de faire en sorte que la SOGEMAF soit performante en la dotant d'un tableau de bord, d'outil de gestion et la recherche d'un fonds de roulement pour le démarrage de ses activités.

Les administrateurs ont été formés sur le concept sociétés anonyme et de son fonctionnement et le rôle des administrateurs. Un comptable a été recruté.

4.3. Partenariat avec les autres programmes d'appui et institutions d'Agro business ; Appui Institutionnel aux structures

Les objectifs pour ce volet sont les suivants :

1. Créer le maximum de synergie avec les structures d'appui de l'agro business des partenaires au Développement telles que l'APROFA, le DEFSAM, le PROCELOS et l'OHVN pour accroître l'efficacité de nos interventions et capter toutes les externalités positives. Cette démarche s'est particulièrement vérifiée dans le cadre de la préparation de la Semaine Commerciale Nationale SECO 2002.
2. Contribuer à une meilleure articulation et coordination au niveau des structures d'appui para étatiques ou étatiques telles que l'IER, la DNCC avec le comité de pilotage des manifestations commerciales, pour assurer les conditions de durabilité de nos interventions.
3. Partenariat enfin avec les structures commerciales privées telles que les bureaux, les ONG et GIE dans la mise en œuvre de nos activités.

Il s'est agit pour le CAE de :

- poursuivre et d'intensifier la recherche de synergie avec les autres structures d'appui de l'agro business, dans le but d'accroître l'efficacité de nos interventions,
- assurer une meilleure coordination en impliquant les institutions et structures d'appui para étatiques ou étatiques pour assurer les conditions de durabilité de nos interventions,
- poursuivre le partenariat enfin avec les structures commerciales privées telles que les bureaux, les ONG, et GIE dans la mise en oeuvre de nos activités au travers de la sous-traitance.

4.3.1 - Partenariat avec les autres programmes d'appui et les institutions publiques ou para publiques d'agro business

Au cours de l'an IV, le CAE a mis l'accent et poursuivi la collaboration avec les structures d'appui intervenant dans l'Agro business, avec des rencontres périodiques et la définition d'axes et modalités d'intervention communes dans la mise en œuvre de certaines activités. Cette approche ayant comme objectif, une meilleure exploitation des synergies en vue d'accroître l'efficacité de nos interventions. Il s'agit :

- de CLUSA,
- du DEFSAM programme ONUDI d'appui aux Petites et Moyennes Entreprises Agroalimentaires féminines,
- de l'APROFA Agence de Promotion des Filières agricoles,
- de l'OHVN Office de la Haute Vallée du Niger,
- du PROCELOS Unité de Promotion des PME de Transformation des Produits Agroalimentaires du CILSS.

La préparation et l'organisation de la Semaine Nationale Commerciale SECO 2002 de Kayes, a été l'occasion pour le CAE d'initier avec succès un partenariat fécond avec l'APROFA, le DEFSAM, le Procelos et l'OHVN.

C'est ainsi qu'une démarche commune a pu être retenue, dans la définition d'une stratégie de participation, du profil des exposants et du niveau d'implication et d'engagement financier. Ceci a permis d'assurer davantage de rationalité et d'efficacité à nos appuis.

Ainsi, un grand Espace Agro business de 160 m² d'exposition a été aménagé, avec une vingtaine d'exposants et une gamme variée de produits transformés de qualité allant des céréales (riz, mil/sorgho, maïs, fonio), aux Fruits (secs, confiture, jus, sirop) et légumes (secs, conserves), en passant par divers condiments épicés, sauces, huiles et des produits d'origine animale (viande séchée).

Cette 4^{ème} édition des Semaines Commerciales Nationales SECO conçue comme une vitrine des produits locaux valorisés initiées par la Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence, DNCC, a également permis de consolider notre partenariat avec cette structure dans sa mission de Promotion Commerciale.

En matière de partenariat avec les institutions d'agro business publiques ou para publiques, la démarche a consisté à les impliquer au maximum dans les activités programmées pour assurer ainsi une meilleure coordination et les conditions d'une réelle durabilité de nos interventions.

Il s'agit de :

- l'Institut d'Economie Rurale,
- la Direction régionale de l'Appui au Monde Rural DRAMR,
- l'OMBEVI.

C'est ainsi que le CAE a mené en partenariat avec ces structures para étatiques sur différentes activités programmées de développement et de promotion des principales filières porteuses retenues, à savoir :

l'Echalote à Fouabougou, la Pomme de Terre à Sikasso et Production Animale à Bamako, Ségou, Sikasso, Mopti.

4.3.2 - Participation aux forums et ateliers

Au cours de l'An IV, le CAE a participé à différents Forums :

a. Partenariat Etat / Secteur privé

Le forum Partenariat Etat/Secteur Privé qui s'est tenu au mois de mai 2002, pour donner une impulsion nouvelle et consolider les actions déjà engagées en vue de créer un cadre législatif, réglementaire et juridique plus incitatif, et réduire les coûts de production, développer la compétitivité des entreprises maliennes et faciliter l'accès du système productif au financement bancaire.

Un plan d'action a été élaboré à cet effet et un projet de Convention Nationale de Partenariat entre l'Etat et le Secteur privé a été proposé.

b. Programme d'Appui aux Services et Organisations Paysannes PASAOP

L'autre événement majeur a été le lancement d'un programme majeur du MDR, le PASAOP Programme d'Appui aux Services et Organisations Paysannes. Ce programme s'inscrit dans le cadre du Schéma directeur et le Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté axés sur la croissance accélérée et le développement rural, la réduction de la pauvreté en milieu rural, l'amélioration de la gestion des ressources naturelles et la réduction des tendances à la dégradation de l'environnement.

L'objectif spécifique de ce programme, est la réduction de la pauvreté rurale à travers un accroissement durable de la productivité de la main d'œuvre grâce à l'évolution constante des techniques mises à la disposition du monde rural, tant pour l'exploitation agricole que pour les activités non agricoles.

Résultats spécifiques attendus du programme PASAOP :

- Une plus grande capacité du système national de diffusion du savoir-faire en agriculture,
- Le développement des compétences auprès des producteurs et autres entrepreneurs en milieu rural pour qu'ils soient mieux à même d'identifier et d'articuler leurs besoins et d'avoir accès aux prestations de services,
- Rendre les prestataires plus réceptifs aux besoins de leurs clients et plus responsables.

Avec une enveloppe financière globale de 150 milliards de FCFA, le programme est prévu de s'étendre sur une période de 11 ans en 3 phases. La première phase avec une enveloppe de 60 milliards de FCFA a démarré en mai 2002 pour s'achever en juin 2005.

Le PASAOP comporte quatre composantes :

- Rationalisation et modernisation du MDR,
- Appui au système national de recherche agronomique,
- Appui au système national de vulgarisation agricole,
- Appuis aux chambres d'agricultures et organisations paysannes.

Chaque composante est décomposée en sous composantes et volets.

Les organes de coordination au niveau national sont :

le comité d'orientation et de pilotage,
la cellule de coordination du PASAOP.

Des organes de coordination sont également prévus au niveau régional, local et communal.

4.3.3 - Appuis institutionnels aux structures para publiques d'agro business

a. Institut d'Economie Rurale

L'IER a bénéficié de la poursuite de la formation pour la création et le développement d'une capacité interne d'étude de marché et d'élaboration de business plan.
Implémentation des Unités Business et élaboration des plans d'affaires au niveau des laboratoires et des centres de recherche.

b. Laboratoire Centrale Vétérinaire

Le CAE a apporté un appui au LCV en vue du renforcement de son Unité de Toxicologie, dans la recherche d'une structure spécialisée en France dans les analyses des résidus de pesticides sur les produits agroalimentaires en provenance des pays tropicaux, pour un stage de formation.

c. Office du Niger, ON

Poursuite de la collaboration avec l'ON dans la mise en œuvre de son programme d'agro business sur la filière riz, l'échalote et ébauche sur la pomme de terre. Proposition de quelques axes de réflexion pour la dynamisation des cadres de concertation.
Un accent particulier a été mis sur la promotion du nouvel Office du Niger, avec la définition d'une stratégie de promotion ciblant tant les investisseurs locaux qu'étranger.
Après la restitution aux partenaires au développement, les termes de référence d'un forum des investisseurs sont en cours d'élaboration.

SECTION V

Fonds de partenariat

Le Fonds de Partenariat, outil de stimulation visant à favoriser et consolider une offre de services de qualité aux agro entreprises maliennes, a permis au CAE à travers la sous traitance de contribuer à créer et entretenir une dynamique de durabilité de ses interventions, tout en renforçant les capacités des structures partenaires, bureaux, Ongs, prestataires de services.

Les engagements totaux du Fonds de Partenariat pour l'an 4 s'élèvent à **95 615 \$ US, soit équivalent CFA 72 180 448.**

Filière ou Sous Filière	Ressources engagées	%
Elevage	19 516	20,41
Pomme de Terre	33 666,75	35,21
Echalote	16 634,75	17,4
Riz	2 517,5	2,63
PUT	9 690	10,13
Autres	13 590	14,21
Total	95 615	100

En \$ US

Ces ressources engagées par sous contrats, ont permis au CAE de contribuer à la promotion et au développement des filières ou sous filières élevage, pomme de terre, échalote, riz, par :

1. la réalisation d'un test de démonstration de production et de commercialisation d'un aliment bétail équilibré pour la production d'animaux de qualité ;
2. l'appui au renforcement des organisations de producteurs, l'information sensibilisation à l'adoption de bonnes pratiques, la collecte et la diffusion de l'information sur les prix et quantités, par la réalisation de microprogrammes et magazines ;
3. l'appui au renforcement du groupement féminin de fouabougou sur le suivi et la gestion du magasin, la formation en gestion, la collecte et la diffusion de l'information sur les prix et quantités ;
4. la réalisation d'une étude technique d'aménagement de 150 Ha pour l'irrigation privée en zone ON ;
5. la confection d'étiquettes d'emballage pour 12 Unités de transformation sur 17 produits ;
6. une évaluation des résultats directs et effets induits des actions réalisées par le CAE.

Au titre du programme SSE, les engagements totaux sur l'an 4 s'élèvent à **21 647 788 FCFA**, et portent sur 27 Business Plans.

Ces business plans ont porté sur des projets de :

- Irrigation privée, aménagement rizicole (2),

- Transformation du riz (4),
- Transformation de la mangue (3),
- Transformation et commercialisation du fonio (2),
- Commercialisation de céréales (2),
- Commercialisation de produits agricoles alternatifs (2),
- Embouche bovine et exploitation avicole (7),
- Fabrique d'aliment bétail (1),
- Amélioration collecte, transformation du lait et modernisation unité laitière (2),
- Mise en place du marché frontalier de sikasso (1),
- Renforcement IER mise en place des unités AGR (Activités Génératrices de revenus) et élaboration de business plan (1).

SECTION VI

Suivi-Evaluation Des Activites Du Workplan

Le CAE a reçu en année IV un appui technique du Programme Economie des Filières (ECOFIL) de l'IER pour le volet suivi évaluation. L'objectif global de cette consultation était de faciliter le suivi et l'évaluation des activités du Centre Agro-Entreprise pour sa quatrième année.

Plus spécifiquement, il s'agissait pour le consultant, en collaboration avec l'équipe technique du CAE, de :

- Elaborer des fiches techniques afin de faciliter la collecte de données dans le cadre du suivi-évaluation des activités du Centre ;
- Procéder à une évaluation des effets directs et induits des actions menées par le Centre ;

Les activités menées par le consultant ont été focalisées sur des :

1. Entretiens avec les bénéficiaires et les partenaires et ;
2. Visites de sites des actions réalisées avec l'appui du CAE.

La visite des sites, en plus de l'approfondissement des discussions avec les bénéficiaires et partenaires, avait pour objectif d'identifier les pistes d'investigation pour la recherche des effets induits. C'est ainsi que les sites suivants ont été visités :

- *la rizerie de GDCM à Ségou ;*
- *les quatre unités de décorticage du riz à Niono ;*
- *le magasin de conservation de l'échalote à Niono ;*
- *les infrastructures des marchés de petits ruminants de Mopti et Sikasso ;*
- *les équipements pour la transformation du maïs en semoules et farine (dégermeuses, cribleurs, soudes sac, alternateurs) dans deux villages de la zone de Koutiala (Nampousséla et Karangana) ;*
- *le magasin et les équipements de conservation de la pomme de terre à Sabénébougou (Sikasso) ;*
- *enfin, les infrastructures pour l'embouche bovine à Kadiolo (Sikasso).*

Les points suivants résument les résultats saillants obtenus par le Consultant lors de ces investigations :

La **conduite des tests de démonstration** (transformation du paddy par les unités compactes, fabrication d'aliment équilibré d'embouche de bétail à travers de petites entreprises de production d'aliments animaux, conservation de la pomme de terre dans des caisses en la traitant avec un anti-germe) a donné les résultats positifs suivants :

- ▶ Le test de production de riz de bonne qualité par des unités compactes de décortiquage de type SB, initié en zone Office du Niger (Niono), est un bon choix technologique. En effet, les transformateurs ont vite maîtrisé le fonctionnement de la décortiqueuse, elle donne un bon rendement au décortiquage ($\approx 66\%$) et le test a provoqué des effets d'entraînement importants, se traduisant par l'installation de plusieurs unités compactes (18 recensées) pour une production de près de 3 300 tonnes de riz (5144 tonnes de paddy, rendement moyen 64%).

Au total, 14.300 tonnes de paddy ont été décortiquées par les transformateurs (campagnes 2000/2001 et 2001/2002) grâce aux appuis directs et effets induits des actions du CAE. Le riz produit est vendu 15 à 25 FCFA/kg de plus par rapport à celui décortiqué par les petites machines de type Engelberg.

- ▶ L'innovation "caisse de conservation de la pomme de terre" introduite par le CAE dans ses villages encadrés à Sikasso, bien que n'étant pas encore bien adoptée, est très appréciée par les paysans. L'économie d'espace dans le magasin (3 à 5 fois plus de place par rapport à la conservation en vrac par terre), la possibilité de contrôler l'état du produit pendant la conservation, la réduction très importante du taux de perte (8 à 12 % contre 30 à 50 % pour la conservation en vrac par terre) et le coût relativement faible de la caisse sont les raisons qui soutiennent l'appréciation des paysans. Au cours de la campagne 2001/2002, les producteurs ont conservé environ 46 tonnes de pomme de terre dans ces caisses.

Les appuis du CAE à la sous filière pomme de terre à Sikasso ont également permis en 2001/2002, la commercialisation d'environ 1 035 tonnes de pomme de terre après conservation à des prix au producteur variant de 150 à 215 FCFA/kg (797 tonnes) et de 225 à 325 FCFA/kg (508 tonnes) contre un prix moyen au producteur de 80 à 100 FCFA/kg pendant la période de récolte

- ▶ Le CAE a réalisé en 2001, un test de démonstration d'aliments équilibrés pour bétail. Les résultats de test ont permis au CAE d'apporter des appuis à une petite agro-entreprise de Ségou pour produire sur place une nouvelle formule d'aliment équilibré pour l'embouche.

Ce nouvel aliment qui est très apprécié par les emboucheurs, a permis d'emboucher 964 bovins et 3 133 ovins en 2002. Le CAE appuie actuellement la création d'une moyenne unité de production d'aliments bétail/volaille qui pourrait démarrer bientôt.

Les ***appuis à la commercialisation de l'échalote séchée en tranches*** (EST) est une bonne opportunité pour les producteurs du plateau Dogon. En effet, l'échalote est un produit très périssable et le séchage en tranches est un moyen approprié pour réduire les pertes. Les producteurs du plateau Dogon pratiquent cette pratique depuis 1989, mais ils demeurent confrontés à l'écoulement du produit. Afin de lever cette contrainte, le CAE a développé trois stratégies : **i)** améliorer d'abord la qualité hygiénique du produit par un conditionnement adéquat : 1375 producteurs provenant de 39 groupements ont été formés à cet effet ; **ii)** mettre ensuite en relation commerciale les producteurs avec les opérateurs des autres régions du Mali : Ils ont ainsi participé à 4 semaines commerciales (Sikasso, Ségou, Kayes et Mopti) ; **iii)** enfin, rechercher des débouchés à l'extérieur du pays : à cet

effet, le CAE a acheté 2,6 tonnes de EST et recruté un consultant pour prospecter 2 marchés extérieurs (Conakry en Guinée et Bouaké en Côte d'Ivoire). Suite à cette prospection, les perspectives sont prometteuses pour le marché de Bouaké. Toutes ces activités sont soutenues par la diffusion périodique des prix de l'EST par l'OMA. Au cours de la campagne 2000/2001, 35 groupements ont produit 70 tonnes d'EST vendues au prix de 1 275 FCFA le kilogramme.

Le CAE s'est beaucoup *investi dans le renforcement des capacités* des acteurs de l'agro-business à travers les formations, les cadres de concertation, les sous-contrats et contrats de prestations de services et des appuis spécifiques aux petites unités de transformation alimentaire. Les résultats des appuis apportés par le CAE dans le cadre du renforcement des capacités sont jugés positifs :

- ▶ Les activités de formation réalisées avec l'appui du CAE ont mis un accent particulier sur la formation en gestion d'entreprise et la formation en techniques et technologies de production, conservation, transformation et de commercialisation. Ainsi, dès la deuxième année du projet, 12 modules de formation en gestion d'entreprise ont été dispensés et ont enregistré la participation de 650 acteurs de l'agro-business. En plus de ces modules génériques applicables à toutes les entreprises des filières agricoles, le CAE a également dispensé d'autres modules qui répondent à des besoins sectoriels précis : la formation des opérateurs du bétail en rations et formulations alimentaires améliorées, la formation à la gestion de la qualité pour une vingtaine d'entreprises ayant abouti à la création de 4 cercles de qualité, la formation de 10 promoteurs de l'irrigation privée à l'Office du Niger en gestion d'entreprise agricole et élaboration des contrats. En 2001, le CAE a aussi apporté son appui à l'élaboration d'un plan de formation des cinq Centres de Prestations de Services (CPS) de l'ON couvrant la période 2002-2004. Ce plan retient 17 actions de formation pour 259 responsables.

Les activités de formation menées avec l'appui du CAE sont bien appréciées des bénéficiaires. Les agro entrepreneurs reconnaissent l'intérêt de tous les modules dispensés en général et plus particulièrement du module de gestion d'entreprise qui leur a permis de renforcer la rigueur dans la gestion à travers la connaissance des éléments de coût de production.

- ▶ Le cadre de concertation initié par le CAE au niveau des filières, est une approche appropriée qui permet aux principaux acteurs impliqués dans une filière, de discuter ensemble les contraintes essentielles de cette filière afin d'y trouver des solutions. Les ateliers thématiques organisés par le CAE sur la filière pomme de terre en 2002 dans ce cadre ont donné deux résultats fondamentaux : **i) l'instauration de débats participatifs** sur les questions essentielles de cette filière entre les acteurs principaux. La méthode participative adoptée dans ses ateliers est l'un des outils les plus efficaces pour aboutir à la *responsabilisation effective* des acteurs, responsabilisation qui constitue une des conditions indispensables pour garantir la pérennité des actions entreprises après la fin des projets ; **ii) l'inventaire des problèmes essentiels** de la filière, les propositions de solutions et de stratégies aux problèmes recensés et l'élaboration d'un plan d'action triennal pour la mise en œuvre des solutions et stratégies proposées.

- ▶ Le Centre Agro Entreprise a apporté des appuis multiformes aux petites unités de transformation alimentaire : la mise en relation commerciale des promoteurs/trices avec les opérateurs étrangers à travers leurs participations à des semaines et salons commerciaux ; l'appui marketing à travers l'amélioration des étiquettes à utiliser sur les emballages.

Les promoteurs/trices des unités de transformation alimentaire sont particulièrement satisfaits/tes des actions emballages et étiquettes car, l'utilisation conjuguée des deux a contribué à rendre les produits plus compétitifs sur le marché. Cette compétitivité a ainsi entraîné un doublent du volume des ventes dans la quasi-totalité des unités et une augmentation substantielle des prix de certains produits.

- ▶ Enfin, le Centre Agro Entreprise a développé un partenariat avec des organismes de prestations de services (bureaux d'études, ONG, associations, structures d'encadrement publiques et para-publiques, institutions financières) à travers des sous-contrats et contrats de prestations de services. De 1998 à 2002, 41 sous-contrats et contrats de prestations, portant sur 62 prestations, ont été signés dans le cadre de ce partenariat. Ces prestations ont porté sur la formation, les études, l'élaboration de business plans, les tests de démonstration, l'organisation paysanne, la revue juridique des textes, l'organisation et gestion d'entreprise, la production de supports didactiques et audiovisuels. Certains sous contrats, notamment ceux relatifs à l'élaboration de plan d'affaires, ont nécessité la formation préalable des sous contractants.

Les activités menées par les organismes de prestations de services dans le cadre du partenariat avec le CAE ont permis d'enrichir l'expérience des uns et d'améliorer de façon notable celle des autres, en l'occurrence les ONG/GIE et autres associations créés par les jeunes diplômés.

Le tableau en **Annexe** indique l'évolution de tous les indicateurs (impacts et performances) pour l'année 4.

Commodity	Indicator	Targets A4	Results A4	% Results A4	Notes
CEREALS	Tons of rice paddy processed	10,000	15,881	159	
	Tons of rice sold	6,500	10,355	159	
	Tons of processed maize	200	320	160	
	Tons of processed maize sold	200	210	105	
	Tons of maize sold	1,000	3,000	300	
	Tons of millet/sorghum processed	100	120	120	
	Tons of processed millet/sorghum sold	3	75	2,500	
	Tons of millet/sorghum sold	500	2,500	500	
LIVESTOCK	Tons of hides & skins processed for export	300	0	0	tannery being built
	Tons of hides & skins sold	300	0	0	tannery being built
	Number of cattle sold	450	1,041	231	
	Number of small ruminants sold	5,000	3,133	63	Réduction des sites de la bourse de moutons de 4 à 2
FRUITS & VEGETABLES	Tons of mangoes processed	143	0	0	Agreement in principe to finance project
	Tons of processed mangoes sold	10	0	0	Agreement in principe to finance project
	Tons of mangoes exported	700	636	91	Les exportateurs ont été confrontés à des problèmes de financement
	Tons of shallots processed	80	420	525	
	Tons of processed shallots sold	10	70	700	
	Tons of shallots sold	100	1,600	1,600	
	Tons of potatoes sold	1,000	1,306	131	
Building Business Capacity					
	Number of weekly price bulletins	100	20	20	La diffusion du bulletin a été arrêtée en janv. 02
	Number of exporters using price bulletins	6	6	100	

CHEMONICS INTERNATIONAL INC.

Commodity	Indicator	Cumulative Targets A1 - A4	Cumulative Results A1 - A4	% Result A1 - A4	Target Year 5	Notes
CEREALS	Tons of rice paddy processed	12,160	17,142	141	30000	
	Tons of rice sold	7,900	11,171	141	19500	
	Tons of processed maize	250	320	128	1000	
	Tons of processed maize sold	250	210	84	1000	La mise au point de la dégermeuse n'est pas terminée
	Tons of maize sold	1,000	3,000	300	3000	
	Tons of millet/sorghum processed	100	120	120	200	
	Tons of processed millet/sorghum sold	3	75	2,500	5	
	Tons of millet/sorghum sold	580	2,500	431	1000	
LIVESTOCK	Tons of hides & skins processed for export	300	0	0	400	tannery being built
	Tons of hides & skins sold	300	0	0	500	tannery being built
	Number of cattle sold	830	1,229	148	500	
	Number of small ruminants sold	10,400	9,940	96	6500	Réduction des sites de la bourse de mouton de 4 à 2
FRUITS & VEGETABLES	Tons of mangoes processed	143	0	0	315	Agreement in principe to finance project
	Tons of processed mangoes sold	10	0	0	21	Agreement in principe to finance project

CHEMONICS INTERNATIONAL INC.

Tons of mangoes exported	1,627	1,595	98	800	Les exportateurs ont été confrontés à des problèmes de financement
Tons of shallots processed	108	780	722	160	
Tons of processed shallots sold	14	98	700	20	
Tons of shallots sold	125	1,600	1,280	500	
Tons of potatoes sold	1,350	4,087	303	2000	

Building Business Capacity

Improve the availability of commercial and technical information	Number of weekly price bulletins	360	228	63	100	La diffusion du bulletin a été arrêtée en janv. 02
	Number of exporters using price bulletins	34	38	112	8	
	Number of arrangements with local radio stations to broadcast price information	4	4	100	2	

	Number of technical bulletins	8	3	38	1	Les bulletins sur la pomme de terre et l'échalote n'ont pas été élaborés
	Number of bulletins on policy issues, norms & standard	5	2	40	1	A partir de l'An IV, des thèmes pertinents n'ont pas été identifiés
	Number of web site visitors	39,124	56,884	145	15000	
	Number of agribusiness people trained on using the internet	146	70	48	20	Tous les agro entrepreneurs intéressés ont été formés
	Number of visitors to the CAE cyberspace café	1,518	1,007	66	700	Le service ne répondait plus à un besoin réel
Assist agribusinesses to identify markets and respond to market opportunities	Number of marketing studies	12	5	42	2	Les efforts ont été focalisés sur les prospections de marchés
	Number of visits to potential markets	13	7	54	4	
	Number of market tests	13	4	31	2	
Assist agribusinesses to learn and use appropriate technologies	Number of technology tests	15	9	60	1	Le test de certaines technologies a été annulé années 3 et 4
	Number of agribusiness people trained in new technologies	1,932	1,550	80	1018	
	Number of agri-business people trained in quality improvement	75	182	243	40	
	Number of private agribusiness people using the technics and technologies promoted by CAE	472	2,592	549	271	
Improve the management of agribusinesses	Number of agribusiness people trained in business management	1,572	2,182	139	300	
	Number of agribusiness people using improved management methods	785	204	26	535	En années 3 et 4, les formations en gestion ont été mieux ciblées
	Number of Business Plans developed and submitted to banks	52	70	135	38	
	Number of agribusinesses installing CAE sponsored accounting/financial systems	8	4	50	7	Cette activité est réalisée sur demande des bénéficiaires
	Number of new financing sources identified	11	29	264	1	

ANNEXE I**Formation des 10 promoteurs dans l'irrigation privée et 2 agents d'encadrement de l'ON en français****Liste des participants**

Boubacar Sosso : Exploitant agricole à Minimana : 70 ha
 Boubacar Touré : Exploitant agricole à Minimana : 20 ha
 Amed Coulibaly : Exploitant agricole à Minimana : 20 ha
 Dagaly Coulibaly : Exploitant agricole à Sokolo : 10 ha
 Bakoroba Kané : Planteur maraîcher à Kourouma : 10 ha
 Oumar Dicko : Exploitant agricole à Minimana : 10 ha
 Mama Diarra : Exploitant agricole à Nango Retail 4 : 40 ha
 Bah Nampo : Exploitant agricole à Retail 4 : 10 ha
 Ramata Koné : Exploitant agricole à Tiémaba (Niono : 24 ha
 Malamine Coulibaly : Exploitant agricole à Kanassako : 10 ha
 Tiécoura Koné : Agent de l'ON. Chef de Casier, section gestion de l'eau
 Ladj Adama Diarra : Agent de l'ON. Chef de Casier, section gestion de l'eau.

Calendrier de la formation

Dates	Modules	Localité	Bénéficiaires	Intervenants
29-30 Avril	Connaître votre entreprise	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
2-3 Mai	Connaître vos coûts	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
13-14 Mai	Connaître votre marché	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
15-16 Mai	Connaître votre trésorerie	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
27-28 Mai	Comptabilité de base	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
29-30 Mai	Gestion des stocks	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
10 – 11 Juin	Stratégie commerciale	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE

12-13 Juin	Plan d'affaires	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
24-25 Juin	Présentation d'un dossier de financement	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
26-27 Juin	Techniques de vente et de négociation	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
2-3 Septembre	Notions financières	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
4-5 Septembre	Planification stratégique	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
16-17 Novembre	Techniques d'organisation de groupes	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
18-19 Novembre	La gestion et les outils de gestion d'une exploitation agricole : calcul du rendement agricole	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE
11-12 Décembre	L'élaboration et la gestion des contrats	Niono	Promoteurs irrigation/Agents ON	Réseau des formateurs CAE

Formation en gestion d'entreprise agricole des productrices et transformatrices de l'ON :

Listes de femmes à formées
Hawa Diakité, Foabougou
Alima Kéita, Foabougou
Hawa Dembélé, Foabougou
Lamala Djiré, Foabougou
Djeneba Diallo, Foabougou
Atou Niaré, N5 Tigabougou
Mariam Sawadogo, N5 Tigabougou
Kadia Soumaré, N9 Tissana
Bintou Cissouma, N10 Ténégué
Saran Traoré, Kougnancoura

Calendrier de formation

Dates	Modules	Localité	Bénéficiaires	Intervenants
13-14 Mai	Marketing : apprendre à mieux connaître vos clients	Niono	5 Femmes de Foabougou – les représentants des sites de transformation	Réseau des formateurs CAE
15-16 Mai	Approvisionnement : apprendre à mieux gérer et organiser votre stock	Niono	5 Femmes de Foabougou – les représentants des sites de transformation	Réseau des formateurs CAE
27-28 Mai	Gestion des stocks : apprendre à mieux gérer et organiser votre stock	Niono	5 Femmes de Foabougou – les représentants des sites de transformation	Réseau des formateurs CAE
29-30 Mai	Coûts : apprendre à distinguer les différentes sortes de coûts	Niono	5 Femmes de Foabougou – les représentants des sites de transformation	Réseau des formateurs CAE
10-11 Juin	Comptabilité : Apprendre à tenir la comptabilité de votre entreprise	Niono	5 Femmes de Foabougou – les représentants des sites de transformation	Réseau des formateurs CAE
12-13 Juin	Planification financière : Apprendre à faire un plan pour les ventes et les coûts	Niono	5 Femmes de Foabougou – les représentants des sites de transformation	Réseau des formateurs CAE

Formation en gestion d'entreprise agricole des productrices et transformatrices de l'ORS :**Liste des femmes participantes**

Kadidia Traoré , Dioro, agroalimentaire
 Sitanfouné Sininta, Dioro, séchage des produits
 Amineta Tikampo, Dioro, maraîchage
 Korotoumou Diarra, Dioro, maraîchage
 Weh Diallo, Dioro, maraîchage
 Baro Coulibaly, Sansanding, séchage échalote
 Bintou Bouaré, Sansanding, séchage échalote
 Amineta Coulibaly, Sansanding, séchage échalote
 Wèminatou Konta, Sansanding, séchage échalote
 Kadiatou Sinenta, Sansanding, séchage échalote
 Hawa Soucko, Tamani, transformation hibiscus
 Haby Diarra, Tamani, transformation hibiscus

Formation des producteurs de riz de la zone Office Riz de Ségou au Calcul des coûts de production du riz :

Listes des producteurs de riz

N°	Prénoms et Nom	Localité
1	Amara Konandji	
2	Drissa Coulibaly	
3	Bakary Koné	
4	Oumar Coulibaly	
5	Tidiani Dramé	
6	Nouhoun Diarra	
7	Moustapha Traoré	
8	Adama Diarra	
9	Sidi Ahmed Badjè Keïta	
10	Mariam Koné	
11	Dramane Coulibaly	
12	Bréma Cissé	
13	Soungoba Traoré	
14	Chaka Diarra	
15	Abdoulaye Sidibé	
16	Cheick Hamalla Sidibé	
17	Youssouf Kéïta	
18	Oumar Tangara	
19	Amadou Maroufou Diarra	
20	Kaka Traoré	
21	Mamadou Dembélé	
22	Abdoulaye Diarra	
23	Baba Koné	
24	Yacouba Bouaré	
25	Souleymane Tangara	
26	Baba Coulibaly	
27	Makan Simpara	
28	Hamidou Dembélé	
29	Boubacar Diarra	
30	Mamou Thiero	

Calendrier de formation

Dates	Modules	Localité	Bénéficiaires	Intervenants
6 au 10 Mai	Maîtrise des coûts de production du riz : uniformisation dans les 5 casiers	Ségou	Association des producteurs de riz de l'ORS : 36 personnes	Réseau des formateurs CAE
6-7 Mai	Marketing : apprendre à mieux connaître vos clients	Dioro	15 femmes encadrées par l'ORS	Réseau des formateurs CAE
8-9 Mai	Approvisionnement : apprendre à mieux gérer et organiser votre stock	Dioro	15 femmes encadrées par l'ORS	Réseau des formateurs CAE
21-22 Mai	Gestion des stocks : apprendre à mieux gérer et organiser votre stock	Dioro	15 femmes encadrées par l'ORS	Réseau des formateurs CAE
23-24 Mai	Coûts : apprendre à distinguer les différentes sortes de coûts	Dioro	15 femmes encadrées par l'ORS	Réseau des formateurs CAE
4-5 Juin	Comptabilité : apprendre à tenir la comptabilité de votre entreprise	Dioro	15 agents d'encadrement	Réseau des formateurs CAE
6-7 Juin	Planification financière : apprendre à faire un plan pour les ventes et les coûts	Dioro	15 femmes encadrées par l'ORS	Réseau des formateurs CAE

**ACTIVITES DE UNITE DE FORMATION, INFORMATION1& COMMUNICATION
01 OCTOBRE 01 AU 30 SEPTEMBRE 02**

****Mois de Février :**

05/02/02 au 05/02/02 : Formation à Tominian : Techniques de Vente et de Négociation (33 Participants)

06/02/02 au 06/02/02 : Formation à Tominian : Planification Stratégique (32 participants)

19/02/02 au 19/02/02 : **Formation à Tominian : Présentation de Dossier de Financement** (32 participants)

20/02/02 au 20/02/02 : Formation à Tominian : Notions Financières (32 participants)

****Mois d'Avril**

03/04/02 au 30/04/02 : Formation à Bamako Thème « Formation des pisteurs » (56 participants)

09/04/02 au 09/04/02 : Atelier à Sikasso :Thème « Fonctionnement du dispositif d’approvisionnement des producteurs de pomme de terre à sikasso » (51 participants)

06/05/02 au 10/05/02 : Formation à Ségou (Office du Niger : Association des producteurs de riz) : Connaître vos Coûts de Production (30 participants)

****Mois de Mai**

06/05/02 au 07/05/02 : Formation à Dioro à l’Office du riz (organisations paysannes) : Marketing (12 participants).

08/05/02 au 09/05/02 : Formation à Dioro à l’Office du riz(organisations paysannes) Approvisionnement (12 participants)

13/05/02 au 14/05/02 : Formation à Niono à l’Office du Niger (organisations paysannes) Marketing (10 participants)

15/05/02 au 16/05/02 : Formation à Niono à l’Office du Niger (organisations paysannes) Approvisionnement (10 participants).

06/05/02 au 07/05/02 : Formation à Niono à l’Office du Niger (promoteurs dans l’irrigation privée) : votre Entreprise : (7 participants)

08/05/02 au 09/05/02 : Formation à Niono à l’Office du Niger (promoteurs dans l’irrigation privée) : vos Coûts : (7 participants).

13/05/02 au 14/05/02 : Formation à Niono à l’Office du Niger (promoteurs dans l’irrigation privée) : Connaître votre marché (9 participants)

15/05/02 au 16/05/02 : Formation à Niono à l’Office du Niger (promoteurs dans l’irrigation privée) : votre trésorerie (9 participants)

21/05/02 au 21/05/02 : Atelier à Sikasso thème « stratégie d’encadrement des producteurs de pomme de terre à Sikasso » (50 participants)

21/05/02 au 22/05/02 : Formation à Dioro à l’Office du riz (organisations paysannes) : Gestion des stocks (12 participants)

23/05/02 au 24/05/02 : Formation à Dioro à l’Office du riz (organisations paysannes) : Connaître vos Coûts (12 participants)

27/05/02 au 28/05/02 : Formation à Niono à l’Office du Niger(promoteurs dans l’irrigation privée) : Comptabilité (6 participants)

27/05/02 au 28/05/02 : Formation à Niono à l’Office du Niger (productrices et les transformatrices) : Gestion des stocks (10 participants)

29/05/02 au 30/05/202 : Formation à Niono à l’Office du Niger (productrices et les transformatrices) : Connaître vos Coûts (10 participants)

29/05/02 au 30/05/02 : Formation à Niono à l'Office du Niger (promoteurs dans l'irrigation privée) : Gestion de Stocks Comptabilité (6 participants)

****Mois de Juin**

10/06/02 au 11/06/02 : Formation à Niono à l'Office du Niger (promoteurs dans l'irrigation privée) : Stratégie Commerciale (4 participants)

12/06/02 au 13/06/02 : Formation à Niono à l'Office du Niger (promoteurs dans l'irrigation privée) : Business Plan (4 participants)

10/06/02 au 11/06/02 : Formation à Niono à l'Office du Niger (productrices et les transformatrices) : Comptabilité (10 participants)

12/06/02 au 13/06/02 : Formation à Niono à l'Office du Niger (productrices et les transformatrices) : Planification Financière (10 participants)

04/06/02 au 05/06/02 : Formation à Dioro à l'Office du riz (organisations paysannes) : Comptabilité (12 participants)

06/06/02 au 07/06/02 : Formation à Dioro à l'Office du riz (organisations paysannes) : Planification Financière (12 participants)

****Mois Juillet**

09/07/02 au 09/07/02 : Atelier à Sikasso thème « Stratégies d'amélioration de la commercialisation sur les marchés nationaux et sous régionales à partir de Sikasso » (64 participants)

****Mois de Septembre**

24/09/02 au 26/09/02 : Atelier à Sikasso « Validation du plan d'Action de la sous filière de la pomme de terre » (64 participants)

FILIERE	SEGMENT	LOCALITE			SEXE		MOIS											
		Bamako	Sikasso	Ségou	F	M	Oct	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept
ELEVAGE	Production			5	2	3					2			3				
	Transformation			3	1	2					2			1				
	Commercialisation			5		5					3			2				
FRUITS &LEGUME	Production	20	96	33	58	91					18		54	18	15	22		22
	Transformation			15	6	9					5			6	4			
	Commercialisation	51	96	44	95	96					4		83	56	4	22		22
CEREALE	Production			83	22	61					24			44	15			
	Transformation			34	24	10					15			15	4			
	Commercialisation			103	35	68					56			37	10			
		71	192	325	243	345	0	0	0	0	129	0	137	182	52	44	0	44

MANUELS BONNES PRATIQUES D'ELEVAGE / Situation des Ventes par Mois / CAE - Bko

Mois (2001)	Quantités (Unités)				Recettes - Bko - Montants (CFA)				Reliquat Stock (CAE - Bko)			
	Embouche	Lait	Volaille	Total	Embouche	Lait	Volaille	Total	Embouche	Lait	Volaille	Total (Unités)
Stock Initial	500	500	500	1 500	1 250 000	1 250 000	1 250 000	3 750 000	500	500	500	1 500
** CAE / Ségou	25	25	25	75	62 500	62 500	62 500	187 500	475	475	475	1 425
** CAE / Sikasso	25	25	25	75	62 500	62 500	62 500	187 500	450	450	450	1 350
** Divers	11	11	11	33	27 500	27 500	27 500	82 500	439	439	439	1 311
Mai / Bko	1	1	1	3	2 500	2 500	2 500	7 500	438	438	438	1 311
Juin / Bko	16	14	16	46	40 000	35 000	40 000	115 000	422	424	422	1 261
Juillet / Bko	20	18	22	60	50 000	45 000	55 000	150 000	402	406	400	1 201
Août / Bko	8	8	10	26	20 000	20 000	25 000	65 000	394	398	390	1 182
Sept. / Bko	8	8	10	26	20 000	20 000	25 000	65 000	386	390	380	1 156
Oct. / Bko	9	8	12	29	22 500	20 000	30 000	72 500	377	382	368	1 127
Nov. / Bko	1	1	2	4	2 500	2 500	5 000	10 000	376	381	366	1 123
Déc. / Bko	3	3	3	9	7 500	7 500	7 500	22 500	373	378	363	1 114
Jan / Bko	2	2	3	7	5 000	5 000	7 500	17 500	371	376	360	1 107
Fév/Bko	2	2	2	6	5 000	5 000	5 000	15 000	369	374	358	1 101
Mars/Bko	1	1	1	3	2 500	2 500	2 500	7 500	368	373	357	1 098

CHEMONICS INTERNATIONAL INC.

Avril/Bko	1	1	1	3	500	2	500	2	500	2	500	7	367	372	356	1 095
Juillet / Bko	-	-	2	2	-	-	-	000	5	000	5	000	367	372	354	1 093
Août / Bko			1	1	-	-	-	500	2	500	2	500	367	372	354	1 093
Sept. / Bko	31	31	31	93	500	77	500	77	500	77	500	232	336	372	354	1 062
Totaux (Bko / Mois)	103	98	117	318	500	257	000	245	500	292	000	795	336	372	354	1 062

ANNEXE II

RECAPITULATIF DES SEANCES DE TRAVAIL AVEC LES BUREAUX DU SSE

Bureaux	Projet / Promoteur	Objet de la séance
APROFEM	<i>Commercialisation des fruits et légumes</i>	Discussions sur les idées de projets de promoteurs encadrés par APROFEM
Hamadaou SYLLA	Rizerie de Dioro	Discussion sur les modalités de mise en place d'un système comptable au sein de la rizerie de Dioro
HCD	Unité de Production de Poussins d'un jour/ SOPRODAM / Bamako	Observations sur le rapport final
Morifing KONE	Unité d'embouche et rame d'embarquement	Observations sur l'offre
BARREP	<i>Unité de transformation de mangues</i> Unité de transformation de karité	Discussions sur l'état d'avancement des offres.
AFRITEC	Fabrique d'aliment bétail	Discussion sur le rapport provisoire
MCI	Fabrique Aliment bétail	Observations sur le rapport provisoire
Yiriwa –conseil (téléphone)	Mise en place d'une unité de fabrication de produits cosmétiques	Observation sur le rapport provisoire
Yacouba Maiga	Extension Unité de fabrication d'aliment bétail	Conditions de participation au SSE. Méthodologie de préparation des offres dans le cadre du SSE
FECACOM	-	Conditions de participation au SSE.
IAE	Mise en place unité Business / IER	Observations sur l'offre technique et financière
ACOD (email)	Commercialisation des céréales / ACCS	Observation sur le rapport provisoire
BARREP	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Unité de transformation de mangues</i> • <i>Unité de transformation de karité</i> 	Discussions sur l'état d'avancement des offres.
Toure Abdramane	<ul style="list-style-type: none"> • Extension rizerie 	Discussion sur les conditions de démarrage de l'étude

B&B Consulting	<ul style="list-style-type: none"> • Unité de conditionnement de riz 	Observation sur le rapport final
Yiriwa –conseil	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place d’une unité de fabrication de produits cosmétiques • Commercialisation de produits agricoles • Bio-Mali (telephone) 	<p>Observation sur le rapport final</p> <p>Observation sur le rapport final</p> <p>Observations sur le rapport final</p>
GEDUR	<ul style="list-style-type: none"> • Riziculture • Transformation de karité 	Discussions de l’avant projet
ACOD (email, téléphone)	<ul style="list-style-type: none"> • Commercialisation des céréales / APLS • Embouche bovine / TOGOLA • Embouche Farakala 	<p>Observation sur le rapport final</p> <p>Observation sur le rapport final</p>
Yiriwa –conseil	<ul style="list-style-type: none"> • UCODAL / Mme MARIKO • Commercialisation /GMEPEPA • Commercialisation /AMEPROC 	Observations sur les rapports finaux
B&B Consulting	<ul style="list-style-type: none"> • Aliment bétail DRAMERA • Rizerie GASA 	Observations sur les offres
Salif SANOGO	<ul style="list-style-type: none"> • Transformation Soja/ Pierre 	<ul style="list-style-type: none"> • Conditions de participation au programme SSE • Discussion de l’idée de projet.

B&B Consulting	<ul style="list-style-type: none"> Fabrique d'aliment / NIANGADO 	<ul style="list-style-type: none"> Discussion des remarques sur l'offre technique et financière
BARREP	<ul style="list-style-type: none"> Unité de transformation de beurre de karité / Mme GAMBI 	<ul style="list-style-type: none"> Discussion sur les remarques sur le rapport provisoire
Boubacar KANTE		<ul style="list-style-type: none"> Conditions de participation au programme SSE
BFC	<ul style="list-style-type: none"> Embouche bovine / Association agro-pastorale de Farakala 	<ul style="list-style-type: none"> Etat d'avancement du projet encours de finalisation
BOUBADIA	<ul style="list-style-type: none"> Unité de transformation de maïs 	<ul style="list-style-type: none"> Discussion des difficultés rencontrées par COGETRAM dans le dénouement du crédit BNDA et dispositions à prendre
Yiriwa-Conseil / Nyeta-conseil	<ul style="list-style-type: none"> 3 projets d'extension d'unité de décorticage 	<ul style="list-style-type: none"> Observations sur les offres
Morifing KONE	<ul style="list-style-type: none"> Rampe d'embarquement et Embouche bovine 	<ul style="list-style-type: none"> Observations sur le rapport provisoire
CAB / Demeso	<ul style="list-style-type: none"> Conditionnement lait 	<ul style="list-style-type: none"> Observations sur l'offre
Salif et Yacouba		<ul style="list-style-type: none"> Condition de participation au SSE
Modibo KEITA	-	<ul style="list-style-type: none"> Conditions de participation au programme SSE
Salif SANOGO	<ul style="list-style-type: none"> Unité de transformation de soja 	<ul style="list-style-type: none"> Discussion de l'offre technique et financière
Delta -Conseil	-	<ul style="list-style-type: none"> Discussion sur le canevas d'offre technique et financière.
BFC	<ul style="list-style-type: none"> Embouche bovine / Association agro-pastorale de Farakala 	<ul style="list-style-type: none"> Etat d'avancement du projet encours de finalisation
TOURE Abdramane	<ul style="list-style-type: none"> Mini-Rizerie 	<ul style="list-style-type: none"> Etat d'avancement du projet et futurs axes de collaboration avec le CAE.

Yiriwa-Conseil	<ul style="list-style-type: none"> • 3 Projets de décorticage dans la zone de Niono • Segou-lait 	<ul style="list-style-type: none"> • Observations sur les rapports finaux
Garibou YALCOUE	<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Conditions de participation au programme SSE
BFC ET YIRIWA	<ul style="list-style-type: none"> • Mini-Rizerie Koulikoro/ BAH 	<ul style="list-style-type: none"> • Observations sur l'offre technique et financière
CAB Demèso	<ul style="list-style-type: none"> • Conditionnement lait Kassela et Keleya/ Fédération Djitoumou 	<ul style="list-style-type: none"> • Observations sur le rapport provisoire
AMCE	<ul style="list-style-type: none"> • Unité de transformation de jus 	<ul style="list-style-type: none"> •
Yiriwa –conseil	<ul style="list-style-type: none"> • UCODAL / Mme MARIKO • Commercialisation /GMEPEPA • Commercialisation /AMEPROC 	Observations sur les rapports finaux
B&B Consulting	<ul style="list-style-type: none"> • Aliment bétail DRAMERA • Rizerie GASA 	Observations sur les offres
Salif SANOGO	<ul style="list-style-type: none"> • Transformation Soja/ Pierre 	<ul style="list-style-type: none"> • Conditions de participation au programme SSE • Discussion de l'idée de projet.
B §b Consulting	<ul style="list-style-type: none"> • fabrique d'aliment / NIANGADO 	<ul style="list-style-type: none"> • Discussion des remarques sur l'offre technique et financière
BARREP	<ul style="list-style-type: none"> • Unité de transformation de beurre de karité / Mme GAMBI 	<ul style="list-style-type: none"> • Discussion sur les remarques sur le rapport provisoire
Boubacar KANTE		<ul style="list-style-type: none"> • Conditions de participation au programme SSE
BFC	<ul style="list-style-type: none"> • Embouche bovine / Association agro-pastorale de Farakala 	<ul style="list-style-type: none"> • Etat d'avancement du projet encours de finalisation
BOUBADIA	<ul style="list-style-type: none"> • Unité de transformation de maïs 	<ul style="list-style-type: none"> • Discussion des difficultés rencontrées par COGETRAM dans le dénouement du crédit BNDA et dispositions à prendre

Yiriwa-Conseil / Nyeta-conseil	<ul style="list-style-type: none">• 3 projets d'extension d'unité de décorticage	<ul style="list-style-type: none">• Observations sur les offres
Morifing KONE	<ul style="list-style-type: none">• Rampe d'embarquement et Embouche bovine	<ul style="list-style-type: none">• Observations sur le rapport provisoire
CAB / Demeso	<ul style="list-style-type: none">• Conditionnement lait	<ul style="list-style-type: none">• Observations sur l'offre
Salif et Yacouba		<ul style="list-style-type: none">• Condition de participation au SSE

ANNEXE III

ETAT D'AVANCEMENT DES PLANS D'AFFAIRES ENCADRES PAR LE CAE

Titre du Projet	Coût Estimatif du Projet	Montant du crédit	Situation du dossier au 30 Septembre 00	Situation Dossier au 30 Septembre 01	Situation Dossier au 30 Septembre 02	Banque Sollicitée pour le financement
<u>COGETRAM/</u> <u>Transformation de maïs</u>	<u>66 363</u>	25 562	Finalisé et déposé auprès des banques	Financé par la BNDA A hauteur de 20 millions	Clos	Bank of Africa, Crédit Initiative S.A , BNDA
Rizerie GDCM	1 225	675 000	Finalisé en partenariat avec APDF / Abidjan	Financé par un Pool bancaire BNDA- BICIM pour 400 millions	Clos	BCS, BOA, Crédit Initiative S.A, SFI Dakar
Groupement Bandenya Siengo / Extension unité de décorticage	14 214	7 545	-	Intérêt de la BNDA pour le financement du dossier mais le promoteur n'a pas rempli les conditions de banque.	A sortir du portefeuille	BNDA, Crédit Initiative S.A
GASA / Mini-Rizerie Niono	60 957	42 670	-	En instruction très avancée au niveau de Crédit Initiative S.A	L'Union Européenne a marqué son accord de principe pour le financement de ce projet.	Crédit Initiative S.A, BOA

SENAGRI /Crédit de Campagne unité de décortilage de riz	1 129 000	1 058 000	-	Dossier finalisé et déposé au niveau de la BDM. Le promoteur ne suit plus son dossier.	A sortir du portefeuille	BDM S.A, BDM, Crédit Initiative S.A
Extension RIZERIE Dioro	2 000 000	2 000 000	Etude de faisabilité démarrera en septembre partenariat avec APDF	Dossier Finalisé et déposé au niveau des banques. Accord de principe de certaines banques pour le financement du projet	Le promoteur a renoncé à son financement au niveau des banques locales. Il a transmis son dossier à la BOAD qui semble être intéressé par le financement de son projet.	BIM, BDM S.A, BOA, BNDA
Mini-Rizerie Ségou/ SUMA S.A	200 000	150 000	-	Rapport Provisoire livré. Finalisation prévue pour fin décembre 01	A sortir du portefeuille	-
Mamadou DEMBELE / Unité de Conditionnement de riz	162 000	104000		Rapport Provisoire livré. Finalisation prévue pour fin décembre 01	Finalisé et déposé au niveau des banques BOA, BNDA	-
ACCS Ségou/ Mise en place d'une unité de nettoyage et de commercialisation de céréales.	200 000	170 000		Dossier encours de finalisation	Finalisé et déposé au niveau de kafo-Jiginew, et de la BOA	-

COGETRAM/ Extension d'une unité de transformation de maïs	600 000	475 000		Dossier encours de finalisation	Finalisé	
MILAIBA/ Mini- Laiterie	150 000	100 000	En discussion avec OIKOCREDI T	Dossier recevable En instruction très avancé avec OIKOCREDIT et PUFS	En Instruction	OIKOCREDIT / Abidjan, PUFS / Lomé
Harry Délices / Extension d'une mini- laiterie	200 000	100 000		Rapport Provisoire livré. Finalisation prévue pour fin novembre	Finalisé et en instruction au niveau de OIKOCREDIT / Abidjan, PUFS / Lomé et BOA.	-
PROVEL / Extension d'une mini-laiterie	130 000	100 000		Dossier finalisé Dossier recevable En instruction très avancée au niveau des banques sous-régionales	En Instruction	PUFS / Lomé et OIKOCREDIT / Abidjan
Adama TOGOLA / Embouche bovine	74 474	59 474		Dossier encours Finalisation Prévues pour fin décembre 01	Finalisé. En instruction au niveau de Crédit Initiative S.A	
Yaya Dolo/ Unité de Production de Poussins et d'aliment volaille	625 000	500 000		Dossier encours. Finalisation Prévues pou fin novembre 01	Finalisé. Les promoteurs ont renoncé à leur projet	
Extension Miellerie moderne	500 000	470 000	En discussion avec OIKOCREDI T	En discussion avec OIKOCREDIT qui estime le miel est un secteur nouveau.	En Instruction au niveau de Crédit Initiative S.A	OIKOCREDIT / Abidjan

Conditionnement et calibrage de pois sucré	350 000	300 000	En discussion avec OIKOCREDIT	Dossier recevable Accord du comité de crédit de OIKOCREDIT / Abidjan pour le financement du projet.	En attente de l'approbation du siège de OIKOCREDIT à Amsfoort.	OIKOCREDIT / Abidjan, Cauris Investissement Lomé
Transformation de beurre de karité	300 000	150 000	En discussion avec OIKOCREDIT	Dossier recevable En instruction très avancé au niveau de OIKOCREDIT	En Instruction	OIKOCREDIT / Abidjan
Modibo Bathily/ Unité de transformation de tomate	120 000	80 000		Rapport provisoire livré. Finalisation prévue pour fin décembre 01	A sortir du portefeuille	-
Chambre Froide Fruileg	40 000	30 000	Etude en cours Finalisation prévue en octobre	Le promoteur a renoncé à son projet	A sortir du portefeuille	-
Magasins Autogérées/ COPAK	250 000	200 000	Etude en cours. Finalisation prévue en novembre	Dossier Finalisé et en instruction très avancé au niveau des banques sous-régionales	La dernière mouture du dossier a été élaborée par le consultant PUFs. Cette version sera présentée au comité de crédit de OIKOCREDIT et du PUFs.	OIKOCREDIT PUFs
Production Aliment-volaile	200 000	170 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre 2 000	Dossier Finalisé et en instruction très avancé au niveau des banques sous-régionales	La dernière mouture du dossier a été élaborée par le consultant PUFs. Cette version sera présentée au comité de crédit de OIKOCREDIT et du PUFs	OIKOCREDIT / Abidjan PUFs /Lomé

CHEMONICS INTERNATIONAL INC.

Jabirou HAIDARA/ fabrique Aliment bétail	246 823	173 000		Rapport Provisoire livré. Finalisation prévue pour fin décembre 01	Finalisation encours.	-
Moussa DOLO/ Fabrique Aliment bétail	57 150	40 006		Rapport Provisoire livré. Finalisation Prévues pour fin décembre 01.	Finalisation encours.	-
ADEBORIA S.A/ Tannerie				Rapport final remis au promoteur. Le dossier sera financé sur fonds propres.	-	-
Commercialisation bétail et viande	150 000	100 000	Etude en cours Finalisation prévue en novembre	Le promoteur a renoncé à son projet	A sortir du portefeuille	
Coopérative des marchands de bétail Ségou/ Embouche	16 383	14 613		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE		BNDA
Coopérative des marchands de bétail de Niéna/ Embouche bovine	5 710	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE		BNDA
Coopérative de Koro- barrage/ Embouche bovine	5 440	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE		BNDA
Association Agro- pastorale de Farakala Embouche bovine	5 404	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE		BNDA
Coopérative des emboucheurs de Sikasso/ Embouche bovine	5 640	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE		BNDA
COBAS / Embouche bovine	5 022	5 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE	-	BNDA

COBAS / commercialisation	11 613 500	10 000		Dossier finalisé et financé sur fonds CAE	-	BNDA
Modibo TRAORE/ Transformation de fruits et Légumes	70 000	5 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre	Le promoteur a renoncé à son projet.	A sortir du portefeuille	
Tam Fruits / unité de séchage de mangues	484 000	230 000		Rapport Provisoire livré. Le rapport final est prévue pour fin novembre	Finalisé. La BICIM a marqué son accord pour le financement du dossier pour 110 millions	
Mali – Cosmétique / Unité de fabrication de produits à base de karité	90 550	60 000	-		Finalisé et déposé de Crédit Initiative S.A	
Ombotimbé Dist Extension commercialisation de produits agricoles	40 000	30 000		Rapport provisoire livré. Finalisation Prévues pour fin novembre 01	A sortir du portefeuille	
TOURE/ Mise en place d'une unité de fabrication de produits cosmétiques à base de karité	50 000	40 000		Rapport provisoire livré. Finalisation Prévues pour fin novembre 01	Finalisé et déposé de Crédit Initiative S.A et de la BDM S.A	

CHEMONICS INTERNATIONAL INC.

Production de Chips de Pomme de terre	40 000	37 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre	Dossier finalisé. La promotrice a renoncé au financement bancaire puisque ayant été financé par sa famille	A sortir du portefeuille	
Exportation de pattes et Viande rouge	100 000	65 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre 2 000	Dossier Finalisé et financé par la BIM	Encours d'exécution	-
Association agro-Pastorale de Farakala/ extension d'un projet d'embouche	-	-		Dossier en étude	Finalisé et Financé par la BNDA pour deux millions	
ACCS/ Stockage et commercialisation des céréales	100 000	65 000		Rapport Provisoire livré. Finalisation Prévues pour fin novembre 01	A sortir du portefeuille	
Unité de Conditionnement de sésame/ Goumane	125 000	100 000	Etude en cours Finalisation prévue en décembre 2 000	Etude du projet en cours. Recherche d'informations technologiques encours	A sortir du portefeuille	

Unité de décorticage de Paddy/ GIE Kankelen	26 709	21 500			Finalisé et déposé au niveau de la BNDA. Les promoteurs ont refusé le montant du financement (2 millions) proposé par la BNDA.	
Unité de décorticage de Paddy/ association Nyeta	25 258	20 000			Finalisé et déposé au niveau de la BNDA. Les promoteurs ont refusé le montant du financement (2 millions) proposé par la BNDA.	
Unité de décorticage de Paddy/ Mah DIARRA	32 619	26 000			Finalisé et déposé au niveau de la BNDA. La BNDA a marqué son accord pour le financement du fonds de roulement à hauteur de 7 millions	
Association des éleveurs de Konna	21 198	20 000			Finalisé et déposé à la BNDA.La BNDA semble être intéressée par le financement de ce dossier.	

CHEMONICS INTERNATIONAL INC.

Unité laitière / Ségou-Lait	137 457	90 000			Finalisé et déposé à la BDM. Le promoteur souhaite avoir un financement au niveau international.	BDM
Aviculture / Moriké DEMBELE	5 250	4 500			Dossier rejeté par la BNDA faute de garantie.	BNDA
Association Allaye KOITA et Fils	20 917	17 970			Instruction du dossier en cours au niveau de la BNDA	BNDA
Amélioration de la collecte et de la conservation du lait / Association des Producteurs de Lait	15 688	11 488			Instruction encours	BNDA

Les montants sont en K FC